

ВІДОМОСТІ
про самооцінювання освітньої програми

Заклад вищої освіти	Запорізький національний університет
Освітня програма	4292 Маркетинг
Рівень вищої освіти	Бакалавр
Спеціальність	075 Маркетинг

Відомості про самооцінювання є частиною акредитаційної справи, поданої до Національного агентства із забезпечення якості вищої освіти для акредитації зазначеної вище освітньої програми. Відповідальність за підготовку і зміст відомостей несе заклад вищої освіти, який подає програму на акредитацію.

Детальніше про мету і порядок проведення акредитації можна дізнатися на вебсайті Національного агентства – <https://naqa.gov.ua/>

Використані скорочення:

ID	ідентифікатор
ВСП	відокремлений структурний підрозділ
ЄДЕБО	Єдина державна електронна база з питань освіти
ЄКТС	Європейська кредитна трансферно-накопичувальна система
ЗВО	заклад вищої освіти
ОП	освітня програма

Загальні відомості

1. Інформація про ЗВО (ВСП ЗВО)

Реєстраційний номер ЗВО у ЄДЕБО	73
Повна назва ЗВО	Запорізький національний університет
Ідентифікаційний код ЗВО	02125243
ПІБ керівника ЗВО	Фролов Микола Олександрович
Посилання на офіційний веб-сайт ЗВО	www.znu.edu.ua

2. Посилання на інформацію про ЗВО (ВСП ЗВО) у Реєстрі суб'єктів освітньої діяльності ЄДЕБО

<https://registry.edbo.gov.ua/university/73>

3. Загальна інформація про ОП, яка подається на акредитацію

ID освітньої програми в ЄДЕБО	4292
Назва ОП	Маркетинг
Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Спеціальність	075 Маркетинг
Спеціалізація (за наявності)	<i>відсутня</i>
Рівень вищої освіти	Бакалавр
Тип освітньої програми	Освітньо-професійна
Вступ на освітню програму здійснюється на основі ступеня (рівня)	Повна загальна середня освіта, Фаховий молодший бакалавр, ОКР «молодший спеціаліст», Молодший бакалавр
Структурний підрозділ (кафедра або інший підрозділ), відповідальний за реалізацію ОП	кафедра управління персоналом і маркетингу
Інші навчальні структурні підрозділи (кафедра або інші підрозділи), залучені до реалізації ОП	кафедри: історії України; фізичної культури і спорту; іноземних мов професійного спрямування; українознавства; конституційного та трудового права; економічної кібернетики; фінансів, банківської справи та страхування; міжнародної економіки, природних ресурсів та економіки міжнародного туризму; обліку та оподаткування;
Місце (адреса) провадження освітньої діяльності за ОП	Навчальний корпус №1, вул. Жуковського, 66; Навчальний корпус №2, вул. Жуковського, 66-б; Навчальний корпус №5, просп. Соборний, 74; Спорткомплекс, вул. Дніпровська, 35.
Освітня програма передбачає присвоєння професійної кваліфікації	<i>не передбачає</i>
Професійна кваліфікація, яка присвоюється за ОП (за наявності)	відсутня
Мова (мови) викладання	Українська
ID гаранта ОП у ЄДЕБО	88084
ПІБ гаранта ОП	Малтиз Вікторія Віталіївна
Посада гаранта ОП	Доцент
Корпоративна електронна адреса гаранта ОП	ma.viktorija@znu.edu.ua
Контактний телефон гаранта ОП	+38(095)-543-72-03
Додатковий телефон гаранта ОП	+38(095)-751-06-00

Форми здобуття освіти на ОП	Термін навчання
заочна	3 р. 10 міс.
очна денна	3 р. 10 міс.

4. Загальні відомості про ОП, історію її розроблення та впровадження

Підготовку здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти за освітньо-професійною програмою «Маркетинг» на економічному факультеті Запорізького національного університету було розпочато у 2013 році (надано ліцензію на провадження освітньої діяльності за напрямом підготовки 6.030507 Маркетинг рішенням Акредитаційної комісії України від 30.05.2013 протокол № 104 http://ak.gov.ua/AP/104_protokol_AK.pdf (стор.65)). На засіданні Ліцензійної комісії МОН України (протокол № 135 від 23.05.2019 <https://mon.gov.ua/storage/app/media/pravo-diialnosti/2019/05/protokol-1111111111.pdf> (стор.9)) прийнято рішення про збільшення ліцензованого обсягу до 240 осіб. Відповідно до рішення Акредитаційної комісії від 3 липня 2017 р. протокол № 126 напрям підготовки 6.030507 Маркетинг було визнано акредитованим за рівнем бакалавр, про що свідчить відповідний сертифікат про акредитацію https://www.znu.edu.ua//pidrozdily/viddil_monitoryngu/2021/sert-bak-znu/075_marketing.pdf. Викладацький склад випускної кафедри управління персоналом і маркетингу був сформований з високоосвічених фахівців, які мали значний практичний та науковий досвід роботи та наукові ступені кандидатів і докторів наук, що дало їм змогу ефективно керувати науковою роботою студентів, виконувати значний обсяг навчально-методичної роботи тощо.

5. Інформація про контингент здобувачів вищої освіти на ОП станом на 1 жовтня поточного навчального року у розрізі форм здобуття освіти та набір на ОП (кількість здобувачів, зарахованих на навчання у відповідному навчальному році сумарно за усіма формами здобуття освіти)

Рік навчання	Навчальний рік, у якому відбувся набір здобувачів відповідного року навчання	Обсяг набору на ОП у відповідному навчальному році	Контингент студентів на відповідному році навчання станом на 1 жовтня поточного навчального року		У тому числі іноземців	
			ОД	З	ОД	З
1 курс	2021 - 2022	40	32	4	0	0
2 курс	2020 - 2021	52	37	12	0	0
3 курс	2019 - 2020	35	28	6	0	0
4 курс	2018 - 2019	25	13	11	0	0

Умовні позначення: ОД – очна денна; ОВ – очна вечірня; З – заочна; Дс – дистанційна; М – мережева; Дл – дуальна.

6. Інформація про інші ОП ЗВО за відповідною спеціальністю

Рівень вищої освіти	Інформація про освітні програми
початковий рівень (короткий цикл)	програми відсутні
перший (бакалаврський) рівень	35670 Міжнародний маркетинг 4292 Маркетинг
другий (магістерський) рівень	20712 Маркетинг
третій (освітньо-науковий/освітньо-творчий) рівень	програми відсутні

7. Інформація про площі приміщень ЗВО станом на момент подання відомостей про самооцінювання, кв. м.

	Загальна площа	Навчальна площа
Усі приміщення ЗВО	121905	59458
Власні приміщення ЗВО (на праві власності, господарського відання або оперативного управління)	113622	55647
Приміщення, які використовуються на іншому праві, аніж право власності, господарського відання або оперативного управління (оренда, безоплатне користування тощо)	7670	3811

Приміщення, здані в оренду	197	0
----------------------------	-----	---

Примітка. Для ЗВО із ВСП інформація зазначається:

- ☐ щодо ОП, яка реалізується у базовому ЗВО – без урахування приміщень ВСП;
- ☐ щодо ОП, яка реалізується у ВСП – лише щодо приміщень даного ВСП.

8. Документи щодо ОП

Документ	Назва файла	Хеш файла
Освітня програма	<i>ОПП Маркетинг 2021.pdf</i>	/QLywV1ls9mo6abE4xxKy9EgVSLoleOPbRO72SUZxUY=
Навчальний план за ОП	<i>НП_075_2021.pdf</i>	9G66DfT+URtSFRH8rjhCwiU5rRVwiannk4mEffyJj94=
Рецензії та відгуки роботодавців	<i>Відгуки стейкхолдерів.pdf</i>	iHYEHeh88SMajXnFYgkhSHQwsJvDAZFu6FvevVEXfh8=

1. Проектування та цілі освітньої програми

Якими є цілі ОП? У чому полягають особливості (унікальність) цієї програми?

Основною ціллю ОП, що обумовлює її унікальність, є підготовка фахівців, які володіють сучасним економічним мисленням, теоретичними знаннями і практичними навичками, необхідними для розв'язання завдань в галузі маркетингу, здатних застосовувати аналітичний та методичний інструментарій для обґрунтування пропозицій та прийняття управлінських рішень щодо ефективності використання цінової, асортиментної, збутової політики, розробляти ефективні заходи комунікацій, просування, позиціонування підприємства на ринку, пошук і орієнтація на цільову аудиторію, створюють комунікації в соціальних мережах, оперують інформаційними технологіями в маркетингу, управління колективом. Унікальність програми полягає у студентоорієнтованості і урахуванні компонентів, що формують у студентів знання, навички та спеціальні компетентності, які сьогодні є цікавими для здобувачів і надзвичайно затребувані роботодавцями: ОП передбачає вивчення інтернет-маркетингу, SMM-просування, SEO, налаштування таргетованої реклами, побудову воронки продажів, створення чат-ботів, лабораторні роботи, що надають можливість оперувати сучасними програмами і додатками для формування маркетингових заходів, цифровізація бізнесу, створення електронного тіла бізнесу, контент-менеджмент тощо.

Продемонструйте, із посиланням на конкретні документи ЗВО, що цілі ОП відповідають місії та стратегії ЗВО

Цілі ОП відповідають стратегії розвитку ЗНУ на 2018-2022 рр., затвердженої рішенням Вченої ради ЗНУ від 22 лютого 2018 р., протокол № 6 (зі змінами та доповненнями) (<http://surl.li/kcku>), зокрема: стратегія розвитку університету враховує зміни макроекономічних та соціальних умов, які відбулися за останні роки, ґрунтується на аналізі зовнішнього та внутрішнього середовища та орієнтована на розвиток інноваційного підходу як до процесу навчання, так і наукових досліджень. Місія Запорізького національного університету полягає у формуванні європейського простору освіти, науки і культури європейського рівня, здатного активно впливати на громадську думку, забезпечувати соціальне прогнозування у різних сферах на основі фундаментальних і прикладних наукових досліджень. У цьому контексті ОП Маркетинг спрямована на підготовку висококваліфікованих фахівців із визначеною громадською позицією, які володіють стійкими, інтегрованими, фаховими знаннями, вміннями застосовувати їх у нових, нестандартних ситуаціях (пандемія тощо) для виконання професійних обов'язків. Сучасний ринок генерує нові виклики та можливості, серед яких – діджиталізація, скорочення життєвих циклів товарів, різкі та непередбачувані зміни попиту, а конкурентне середовище вимагає від підприємців опанування нових сучасних підходів до маркетингу та застосування цифрових технологій.

Опишіть, яким чином інтереси та пропозиції таких груп заінтересованих сторін (стейкхолдерів) були враховані під час формулювання цілей та програмних результатів навчання ОП: - здобувачі вищої освіти та випускники програми

Під час спілкування щодо цілей та програмних результатів навчання ОП, здобувачі вищої освіти зазначають, що їх цікавить, по-перше, кар'єрне просування і діяльність як фахівця, який відповідає за визначення потенційних споживачів та цільового ринку продукції, проводить маркетингові дослідження та збирає інформацію про ринок, планує та реалізує стратегії продажу та методи просування товару на ринку; займається організацією та вдосконаленням процесу продажу, розробляє маркетингову стратегію компанії, координує та контролює її реалізацію. Ці пропозиції були обговорені і узагальнені на засіданні кафедри, що відображено у відповідних протоколах.

Студенти висловлювали побажання щодо формування компетентностей, а саме: міжнародних, аналітичних, стратегічних, функціональних, управлінських, які б забезпечували процес покращення можливостей для працевлаштування. Для врахування побажання студентів у освітній програмі-2021 введено додаткові дисципліни за вибором. Ці дисципліни спрямовані на вирішення складних спеціалізованих задач та практичних проблем у сфері маркетингової діяльності або у процесі навчання, що передбачає застосування відповідних теорій та методів і характеризується комплексністю та невизначеністю умов (всі враховані рекомендації та побажання були затверджені протоколом на засіданні кафедри управління персоналом і маркетингу ЗНУ № 4 від 27.11.2020 р.)

(<https://cutt.ly/YEMoD9B>). Серед здобувачів освіти систематично проводиться опитування, результати яких беруться до уваги при перегляді ОП (<https://cutt.ly/oEoLj2X>).

- роботодавці

Одна з найзатребуваніших професій у 2020 році-маркетолог (<http://surl.li/aiaup>). Опитування роботодавців та дослідження попиту через запити до Центрів зайнятості показало, що є потреба у маркетологах, здатних стати провідним фахівцем з марк. досліджень та стратегії розвитку підприємств, аналізу цільового ринку, менеджером з цифрового (Internet) маркетингу, здатних очолювати марк. відділи підприємств, заст.керівника з маркетингової політики підприємства; здатних знайти себе на посаді керівника стратегічного розвитку підприємства, маркетолога-економіста;посаді менеджера з реклами, копірайтера, медіа-планера, бренд-менеджера, промоутера, PR-фахівця, мерчендайзера, торгового агента із знаннями та навичками сучасних методів просування, інспектора з контролю якості продукції, торговельного представника, організатора з постачання, збуту, товарознавства. Враховуючи сучасний стан економіки найбільша потреба є на маркетологів зі знаннями цифрового маркетингу та інтернет-просування. Цього року було проведене соц.опитування роботодавців (представників бізнесу), результати якого будуть проаналізовані під час перегляду ОП 2022(<https://cutt.ly/cEoL3hE>). Власники бізнесу, роботодавці запрошуються на засідання кафедри з метою обговорення змісту ОП (протоколи засідання кафедри № 5 від 21.11.2019 р., № 4 від 19.11.2018 р., № 5 від 03.11.2017 р., № 7 від 14.02.2020 р., № 4 від 27.11.2020 р.) на конференції, круглі столи (<http://surl.li/aiavb>), захисти звітів з виробничих практик; беруть участь у соц.опитуваннях (<https://cutt.ly/1EMoZSD>)

- академічна спільнота

При формуванні компетентностей та визначенні результатів навчання розробники освітньої програми спиралися на Стандарт вищої освіти (<http://surl.li/aiauy>), але викладачами кафедри управління персоналом і маркетингу ЗНУ, які залучені до освітньої програми, надано пропозиції щодо доповнення результатів навчання, за дисциплінами освітньої програми. Запропоновано збільшити кредити (кількість годин лабораторних робіт) із дисципліни «Комунікаційні технології в соціальних мережах» (<https://cutt.ly/mEMoBWC>). Академічною спільнотою пропонувалося підсилити роль soft skills при викладанні навчальних дисциплін, акцентувати увагу на студентоорієнтованому підході, що є відображенням у силабусах. Академічна спільнота залучена до коригування освітньої програми, через ради, спільні науково-практичні конференції, семінари, круглі столи, на яких обговорюються цільові пріоритети, особливості, проблеми, пошуки і перспективи підвищення якості освіти та розвитку спеціальності 075 Маркетинг.

- інші стейкхолдери

Пропозиції та коментарі щодо компетентностей та результатів навчання за освітньою програмою зі спеціальності маркетинг отримуються від інших стейкхолдерів, під час спілкування на науково-практичних конференціях та круглих столах, при вивченні наукових публікацій у галузі маркетингу.

Продемонструйте, яким чином цілі та програмні результати навчання ОП відбивають тенденції розвитку спеціальності та ринку праці

Тendenції розвитку спеціальності маркетинг та ринку праці відображають те, що освітня програма зі спеціальності маркетинг має такі цілі, при досягненні яких випускники програми можуть бути постійно конкурентоспроможним на ринку праці. Кількість маркетингових компаній та агентств збільшується, тому є потреба у висококваліфікованих фахівцях галузі. Це показують: Аналітичний звіт-2020: Комплексний аналіз регіонального ринку праці та діяльності Державної служби зайнятості у Запорізькій області і огляд ринку праці в Запоріжжі (<http://surl.li/aiazzr>). Цілі освітньої програми та програмні результати навчання відповідають тенденціям розвитку маркетингової галузі, а саме: використання цифрових інноваційних та комунікаційних технологій, застосування інноваційних підходів щодо впровадження маркетингової діяльності, мінімізації ризиків у маркетинговій діяльності в умовах пандемії, використання сучасних методів просування тощо. Тendenції розвитку спеціальності 075 Маркетинг проаналізовано на науково-методичних семінарах кафедри управління персоналом і маркетингу.

Продемонструйте, яким чином під час формулювання цілей та програмних результатів навчання ОП було враховано галузевий та регіональний контекст

Під час формулювання цілей та програмних результатів навчання розробниками ОП враховувались галузевий та регіональний чинники:у Постанові Каб. Мін. України №750 від 21.06.2021р.(<https://inlnk.ru/DBGK5>) прийнято рішення про створення Центрів Індустрії 4.0 у регіонах держави. Індустрія 4.0 передбачає комплексну цифровізацію та автоматизацію виробничих процесів і управління у реальному секторі економіки, для чого планується залучати українські університети, а також налагодити співробітництво з європейською мережею цифрових інноваційних хабів та міжнародними фондами.Відповідно, випускники ОП Маркетинг будуть сприяти трансформації роботи підпр.Запорізького регіону під вимоги Індустрії 4.0.М.Запоріжжя та область сьогодні потребує маркетологів для середнього і малого бізнесу,про що свідчать заявки(<https://inlnk.ru/ZZwVG>), (<https://inlnk.ru/non3A>),де є потреба у Digital-маркетологах,SMM-спеціалістах, таргетологах та ін. Діяльність під-в з якими укладено договори про співпрацю:ПРАТ «Запоріжжєвогнетрив», який входить до п'ятірки найбільших виробників вогнетривкої продукції країн СНД і є найбільшим вогнетривким під-ом в Україні (<https://inlnk.ru/84BvM>),ТОВ«Метінвест Холдінг», ТОВ«Запор.титано-магнієвий комбінат»,ПРАТ «Запорізький абразивний комбінат» (<https://inlnk.ru/oQ9AR>)(стейкхолдер ОП Маркетинг) мають потребу у фахівцях-

маркетологах, які здатні опрерувати товарною, ціновою політикою, формувати ефективну логістичну систему, розробляти збутову стратегію підприємства в сучасних умовах, а також знатися на основах міжнародного маркетингу.

Продемонструйте, яким чином під час формулювання цілей та програмних результатів навчання ОП було враховано досвід аналогічних вітчизняних та іноземних програм

Серед вітчизняних ЗВО впроваджено освітні компоненти разом з урахуванням ПРН з ОП Маркетинг таких ЗВО Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара (ППС8, ППС12, ППС13), Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (ППС9, ППС3, ППОП6), Львівський національний університет ім. Івана Франка (ППС8).

Також враховано зарубіжний досвід Казахстанського технічного університету ім. Д. Серікбаєва (Казахстан) (освітні компоненти та результати навчання для формулювання каталогу вибіркових дисциплін). Університет прикладних наук, м. Мюнстер (Німеччина) розширено методики викладання дисциплін для забезпечення більш ефективного набуття студентами програмних результатів.

Продемонструйте, яким чином ОП дозволяє досягти результатів навчання, визначених стандартом вищої освіти за відповідною спеціальністю та рівнем вищої освіти

Згідно з матрицею відповідності програмних результатів навчання, освітніх компонентів, методів навчання та оцінювання (таблиця 3 у додатку), освітні компоненти забезпечують формування компетентностей та програмних результатів навчання, визначених стандартом вищої освіти за спеціальністю 075 «Маркетинг» для ступеня вищої освіти бакалавр у повному обсязі.

Окремі компоненти з циклу професійної підготовки освітньої програми сприяють досягненню додаткових програмних результатів навчання, визначених закладом вищої освіти, а саме:

ПРН 19-Демонструвати вміння та застосовувати сучасні підходи щодо створення цифрового тіла бізнесу та просування його за допомогою сучасних методів інтернет-маркетингу.

ПРН 20-Показати належний рівень знань у сферах: статистика, фінанси, гроші та кредит, знати і розуміти теоретичні основи та принципи фінансових наук.

ПРН 21-Демонструвати вміння та обґрунтовувати теоретико-методичні питання ринку праці, його економічних категорій та соціально-економічних питань трудових відносин у суспільстві.

ПРН 22-Вміти аналізувати інформативні потоки в соціально-економічних системах, прогнозувати їх поведінку, оцінювати і будувати економічні моделі різного рівня.

ПРН 23-Показати належний рівень знань, щодо ведення бухгалтерського обліку на підприємстві.

ПРН 24-Вміти організовувати і управляти діяльністю підприємства.

ПРН 25-Досліджувати тенденції розвитку економіки за допомогою інструментарію макро- та мікроекономічного аналізу, оцінювати сучасні економічні явища.

Якщо стандарт вищої освіти за відповідною спеціальністю та рівнем вищої освіти відсутній, поясніть, яким чином визначені ОП програмні результати навчання відповідають вимогам Національної рамки кваліфікацій для відповідного кваліфікаційного рівня?

Стандарт вищої освіти за спеціальністю 075 «Маркетинг» для першого (бакалаврського) рівня вищої освіти затверджено наказом Міністерства освіти і науки України № 1343 від 05.12.2018 р. (<http://surl.li/aiavy>)

2. Структура та зміст освітньої програми

Яким є обсяг ОП (у кредитах ЄКТС)?

240

Яким є обсяг освітніх компонентів (у кредитах ЄКТС), спрямованих на формування компетентностей, визначених стандартом вищої освіти за відповідною спеціальністю та рівнем вищої освіти (за наявності)?

180

Який обсяг (у кредитах ЄКТС) відводиться на дисципліни за вибором здобувачів вищої освіти?

60

Продемонструйте, що зміст ОП відповідає предметній області заявленої для неї спеціальності (спеціальностям, якщо освітня програма є міждисциплінарною)?

Зміст ОП повністю відповідає предметній області спеціальності 075 Маркетинг, ОП має чітку структуру, освітні компоненти, включені до ОП, становлять логічну взаємопов'язану систему та в сукупності дають можливість досягти

заявлених цілей та програмних результатів навчання. У контексті загального часу навчання ОП структурована на 3 роки 10 місяців (8 семестрів). Змістовно структура ОП поділена на компоненти (навчальні дисципліни, курсові роботи, види практики, атестаційний екзамєн). Обов'язкові компоненти ОП включають в себе цикл загальної підготовки, цикл професійної підготовки спеціальності та цикл професійної підготовки освітньої програми. Вибіркові компоненти освітньо-професійної програми включають в себе дисципліни вільного вибору студента в межах Університету та дисципліни вільного вибору студента в межах спеціальності. Освітні компоненти є взаємопов'язаними та підпорядковані чіткій логіці навчання і викладання. ОК циклу загальної підготовки забезпечують такі результати навчання: діяти соціально відповідально, дотримання прав і свобод особистості, демонстр.навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, ОК циклу професійної підготовки спеціальності забезпечують такі результати навчання: демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності. аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення, використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, програмні продукти, застосовувати міждисциплінарний підхід, здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта. ОК, які входять до циклу професійної підготовки ОП, забезпечують такі результати навчання: застосовувати сучасні підходи щодо створення цифрового тіла бізнесу та просування його за допомогою сучасних методів інтернет-маркетингу, показати належний рівень знань у сферах: статистика, фінанси, гроші та кредит, знати і розуміти теор. основи та принципи фінансових наук, демонструвати вміння та обґрунтовувати теоретико-методичні питання ринку праці, вміти аналізувати інформативні потоки в соціально-економічних системах, прогнозувати їх поведінку, оцінювати і будувати економічні моделі різного рівня, показати належний рівень знань, щодо ведення бухгалтерського обліку. Освітні компоненти об'єднані у цикли: цикл загальної підготовки (ЗП 1-7), цикл професійної підготовки спеціальності (ППС 1-23), цикл професійної підготовки (ППОП 1-14), також структурно-логічна схема включає вибіркові дисципліни в межах Університету (ВСУ 1-10) та в межах спеціальності (ВСС 1-7). Взаємозв'язок компонентів відображений у структурно-логічній схемі 2.2 ОП.

Яким чином здобувачам вищої освіти забезпечена можливість формування індивідуальної освітньої траєкторії?

Забезпечення індивідуальної освітньої траєкторії надається кожному здобувачеві першого (бакалаврського) рівня вищої освіти згідно Положення про організацію освітнього процесу в Запорізькому національному університеті, що введено в дію з 01.03.2021 р. (<https://cutt.ly/fEOx5uY>), Порядком реалізації здобувачами вищої освіти права на вільний вибір навчальних дисциплін у Запорізькому національному університеті (протокол № 7 від 25.02.2020 р.) (<https://cutt.ly/5EOcotb>). На основі робочого навчального плану формується індивідуальний навчальний план здобувача на кожний навчальний рік, згідно з Положенням про розроблення навчальних планів підготовки здобувачів вищої освіти бакалавра та магістра в Запорізькому національному університеті (протокол № 7 від 25.02.2020 р.) (<https://cutt.ly/5EOcgUt>). Індивідуальна освітня траєкторія також забезпечується правом обирати місця виробничої практики самостійно або серед підприємств та організацій, що надає університет.

Яким чином здобувачі вищої освіти можуть реалізувати своє право на вибір навчальних дисциплін?

Вільний вибір здобувачами вищої освіти навчальних дисциплін регулюється Порядком реалізації здобувачами вищої освіти права на вільний вибір навчальних дисциплін у Запорізькому національному університеті (протокол № 7 від 25.02.2020 р.) (<https://cutt.ly/5EOcotb>), відповідно до якого вибіркові компоненти (ВК) розподілено таким чином: дисципліни вільного вибору студента у межах Університету (30 кредитів) та дисципліни вільного вибору студента у межах спеціальності (30 кредитів), які є професійно-орієнтованими, дозволяють здійснити більш глибоку професійну підготовку майбутніх фахівців і відповідають реальним запитам практики; їх перелік містить дисципліни, запропоновані стейкхолдерами, які пройшли обговорення на кафедрі, були рекомендовані науково-методичною радою та затверджені Вченою радою факультету для освітньої програми певного року набору. Перелік і характеристика ВК є загальнодоступною для здобувачів вищої освіти та для стейкхолдерів (https://www.znu.edu.ua/opp2020/bak/econ/vib_rkov_distsipl_ni_op_075_marketing.pdf). Відповідно до чинних локальних нормативних документів ЗНУ вибір здобувачами вищої освіти дисциплін у межах Університету здійснюється у період з 15 січня до 15 лютого, а з дисциплін вільного вибору студента у межах спеціальності (факультету) - з 01 березня по 31 березня поточного навчального року на наступний навчальний рік шляхом персонального голосування у СЕЗН ЗНУ Moodle (<https://moodle.znu.edu.ua>). Етапи реалізації права на вибір навчальних дисциплін:

1. Напередодні періоду вибору на персональну сторінку в СЕЗН ЗНУ Moodle кожного здобувача вищої освіти надходить електронне повідомлення-запрошення про необхідність здійснити процедуру вибору дисциплін, яке дублюється на його електронну поштову скриньку.
2. Персональна веб-сторінка здобувача вищої освіти у розділі «Курси за вибором» містить всю необхідну інформацію про певну ОК, яка бере участь у виборі, терміни та процедуру його здійснення.
3. Вибір дисциплін студентом відбувається шляхом надання їм пріоритетності (1-е місце - найцікавіша дисципліна і т.д.).
4. Після закінчення терміну вибору навчальні групи формуються автоматично.
5. У випадку, коли здобувачі вищої освіти не скористалися (з неповажних причин) можливістю вибору ОК, в автоматичному режимі їм призначають пріоритети з урахуванням вибору більшості.
6. Мінімальна кількість здобувачів, з якої формується академічна група для вивчення вибірових дисциплін: у межах університету – 20 осіб; в межах спеціальності для освітнього рівня бакалавра – 12 осіб.
7. Якщо академічна група не сформувалась, то здобувачі освіти розподіляються відповідно до пріоритетів.

6. Вибрані здобувачем вищої освіти дисципліни включаються до індивідуального плану студента і є обов'язковими для вивчення.

Опишіть, яким чином ОП та навчальний план передбачають практичну підготовку здобувачів вищої освіти, яка дозволяє здобути компетентності, необхідні для подальшої професійної діяльності

Практ. підготов. за ОП передбач. форм. загал. і фах. компетент., набуття яких очік. під час ауд., лаб. (прак.) занять і під час виробн. прак., де студент отримує прак. навички та проф. компетен., які стануть основою для подальш. працевлашт. Органція та проход-я практик регламен. Положенням про практичну підготовку здобувачів вищої освіти ЗНУ (протокол № 10 від 14.06.2019 р.) (<https://cutt.ly/fEOxRbG>). Мета, завд., зміст і технологія прохо.- прак. обговор. під час уклад. угод з керівн. баз практик, потенц. роботодавцями і визнач. програм. практики. Пропозиції та побажання, визнач. під час провед. захисту звітів з практики, розгляд. на засіданні каф. для удосконал. змісту виробничої прак. і певних ОК. Базами практик є підприємства різних форм власності м. Запоріжжя та області: ТД «Меблі Сова», ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат», Видавництво «Вектор», ТОВ «МЕТПРОМБУД ІНВЕСТ», ТОВ «СОЮЗ-КОНТИНЕНТ-СК», ТОВ «ТД «ДЕЛЬТА», ТОВ ТК «Економ +», ПрАТ «Запоріжвогнетрив», ТОВ «МЕТІНВЕСТ ХОЛДІНГ», Інтернет-магазин «Твій вектор», ТОВ «Запорізький титано-магнієвий комбінат», ТОВ «Туристична компанія «Анекс Тур», ТОВ «Запорізький інструментальний завод ім. Войкова», ТОВ «Рік-Стар», ТОВ «Редакція газети «Запорозька Січ». та ін., з якими укладено договори. За результ. соц. опит., 96,7% здобувач. задоволені компетент., здобутими під час прак. підготовки та співпрац. з керівн. практики, погодилися з тим, що врахов. їх побажання при формував. цілей, завд., організ. провед., баз практики <http://surl.li/ajmya>

Продемонструйте, що ОП дозволяє забезпечити набуття здобувачами вищої освіти соціальних навичок (soft skills) упродовж періоду навчання, які відповідають цілям та результатам навчання ОП результатам навчання ОП

Зміст ОП передбачає обов'язкові та вибіркові компоненти, які формують, поліпшують, розвивають soft skills (загальнокультурні компетентності) упродовж усього періоду навчання викладачами всіх навч. дисциплін. Основні (фундаментальні, академічні), комунікативні (спілкування, робота в команді), концептуальні (обробка інформації, планування і організація, здатність вчитися) формуються під час навчальних занять, практик; особистісні (відповідальність, гнучкість), соціальні та громадянські компетентності формуються такими ОК як «Іноземна мова», «Українська мова професійного спрямування», «Історія України», «Основи інноваційного бізнесу», «Права і свободи людини і громадянина в Україні», а також вибірковими освітніми компонентами. Формування соціальних навичок забезпечується методами та формами проведення навчальних занять (обговорення, дискусія, бесіда, кейси, групові проекти, ділові ігри, демонстрація, наукові доповіді), які передбачають активну взаємодію між здобувачами вищої освіти (наприклад, робота в команді або індивідуальна, робота в період практики, а також під час виконання кваліфікаційної роботи).

Активно розвивається позааудиторне життя студентів: участь у конкурсах, виставках, фестивалях, конкурсах наукових робіт, виступи на наукових заходах теж забезпечує набуття соціальних навичок (soft skills). (<https://cutt.ly/FEoV57r>) (<https://cutt.ly/NEoBUoX>)

Яким чином зміст ОП ураховує вимоги відповідного професійного стандарту?

Професійний стандарт відсутній.

Який підхід використовує ЗВО для співвіднесення обсягу окремих освітніх компонентів ОП (у кредитах ЕКТС) із фактичним навантаженням здобувачів вищої освіти (включно із самостійною роботою)?

Відповідно до Положення про розроблення навчальних планів підготовки здобувачів ступенів бакалавра та магістра в Запорізькому національному університеті (протокол № 7 від 25.02.2020 р.) <https://cutt.ly/yEOcXYK>, кількість годин аудиторних занять в одному кредиті ЕКТС (денна форма здобуття освіти) за освітнім рівнем бакалавра становить від 33% до 40% (від 10 до 12 годин у одному кредиті ЕКТС), що підтверджується навчальним планом для освітньої програми. При визначенні кількості годин, що виносяться на аудиторне вивчення дисципліни, планується ціле число, кратне тижням семестру, в якому викладається дисципліна. Кількість годин самостійної роботи в одному кредиті ЕКТС (денна форма здобуття освіти) за освітнім рівнем бакалавра становить від 60% до 67% (від 18 до 20 годин у одному кредиті ЕКТС). Тижневе навантаження для здобувачів освітнього ступеня бакалавр не перевищує 45 годин (1,5 кредити): аудиторне - 24 години, самостійна робота - 21 година. Для більшості дисциплін, які викладаються на освітній програмі, кількість аудиторних практичних (лабораторних) годин переважає над кількістю аудиторних лекційних занять. За результатами опитування, 56,1% вказали, що тією чи іншою мірою задоволені обсягом реального навантаження, 56,1% респондентів відзначили, що їм вистачає часу на самостійну роботу

Якщо за ОП здійснюється підготовка здобувачів вищої освіти за дуальною формою освіти, продемонструйте, яким чином структура освітньої програми та навчальний план зумовлюються завданнями та особливостями цієї форми здобуття освіти

За освітньою програмою підготовка здобувачів вищої освіти за дуальною формою освіти наразі не здійснюється. Водночас у Запорізькому національному університеті у 2020 р. створені нормативні підстави, зокрема ухвалено Положення про дуальну форму здобуття вищої та фахової передвищої освіти в ЗНУ (протокол № 4 від 26.11.2019 р.) <https://cutt.ly/jEOcM1Z>

3. Доступ до освітньої програми та визнання результатів навчання

Наведіть посилання на веб-сторінку, яка містить інформацію про правила прийому на навчання та вимоги до вступників ОП

<https://cutt.ly/YEXxoYo>

<https://cutt.ly/HEXx8D7>

Поясніть, як правила прийому на навчання та вимоги до вступників ураховують особливості ОП?

Правила прийому на навчання за ОП враховують особливості ОП. У додатку 4 до Правил прийому до Запорізького національного університету у 2021 р. <https://cutt.ly/yjoaNEL> розміщено Перелік конкурсних предметів у сертифікаті Українського центру оцінювання якості освіти, необхідних для вступу на спеціальність 075 Маркетинг, їхні вагові коефіцієнти та ваговий коефіцієнт атестату, мінімальний прохідний бал, а також тип конкурсної пропозиції. Вступ на ОП у 2021 р. можливий за наявності в абітурієнта сертифікатів ЗНО з предметів Українська мова та література, Математика та Історія України або Іноземна мова, або Біологія, або Географія, або Фізика, або Хімія. Згідно з п. 9 Розділу VII Наказу МОН № 274 від 15.10.2020 р. «Про затвердження Умов прийому на навчання для здобуття вищої освіти в 2021 році» конкурсний бал на основі повної середньої освіти для спеціальності 075 Маркетинг визначено ЗВО і становить 100 балів.

Яким документом ЗВО регулюється питання визнання результатів навчання, отриманих в інших ЗВО? Яким чином забезпечується його доступність для учасників освітнього процесу?

Правила визнання результатів навчання, отриманих в інших закладах освіти, зокрема у процесі академічної мобільності, визначені чітко, є доступними для всіх учасників освітнього процесу і послідовно застосовуються під час реалізації ОП. Зокрема, Положенням про порядок перезарахування навчальних дисциплін та визначення академічної різниці у ЗНУ <https://cutt.ly/gjoa9Yb> та Положенням про переведення, відрахування та поновлення студентів у Запорізькому національному університеті <https://cutt.ly/Xjoa8Zb> передбачено: студент, який бажає перевестися до ЗНУ, подає на ім'я ректора ЗВО, в якому навчався, заяву про дозвіл переведення до ЗНУ і, у разі письмової згоди, звертається до ректора ЗНУ із заявою про дозвіл на переведення та складання академічної різниці. Після наказу ректора ЗНУ про переведення студента на відповідний курс (форму навчання) та допуск до складання академічної різниці факультет організовує складання екзаменів та заліків у терміни, визначені графіком ліквідації академічної різниці. Термін ліквідації академічної різниці може бути продовжений за наявності об'єктивних підстав, підтверджених відповідним документом. У Положенні про реалізацію права на академічну мобільність здобувачів вищої освіти, наукових, науково-педагогічних працівників та співробітників ЗНУ <http://surl.li/aiqoc> описано процедуру визнання та перезарахування результатів навчання у закладах-партнерах. Доступність зазначених документів для учасників освітнього процесу забезпечується шляхом їх розміщення на офіційному вебсайті ЗНУ <http://bit.do/fN2TS>

Опишіть на конкретних прикладах практику застосування вказаних правил на відповідній ОП (якщо такі були)?

На ОП «Маркетинг» першого (бакалаврського) рівня вищої освіти прикладів визнання результатів навчання, отриманих в інших ЗВО, не виявлено.

Яким документом ЗВО регулюється питання визнання результатів навчання, отриманих у неформальній освіті? Яким чином забезпечується його доступність для учасників освітнього процесу?

Питання про визнання результатів навчання, отриманих у неформальній освіті, регулюється «Положенням Запорізького національного університету про порядок визнання результатів навчання, отриманих у неформальній освіті» (<http://bit.do/fN2T3>). Доступність зазначеного документа для учасників освітнього процесу забезпечується шляхом його розміщення на офіційному веб-сайті ЗНУ (<http://bit.do/fN2TS>). 96,4% здобувачів вказали, що ЗНУ надає можливість визнання результатів навчання, одержаних в інших закладах вищої освіти. 95,2% зазначили, що ЗНУ надає можливість визнання результатів навчання, одержаних в неформальній освіті. Більшість опитаних здобувачів - 94,0% - погодились з тим, що мають можливості академічної мобільності. <https://cutt.ly/VE7hrPl>

Опишіть на конкретних прикладах практику застосування вказаних правил на відповідній ОП (якщо такі були)

Наразі приклади застосування правил визнання результатів навчання, отриманих у неформальній освіті, на ОП «Маркетинг» відсутні. Водночас в університеті створено нормативну базу, зокрема діє відповідне Положення <https://cutt.ly/8EMpuEI>

4. Навчання і викладання за освітньою програмою

Продемонструйте, яким чином форми та методи навчання і викладання на ОП сприяють досягненню програмних результатів навчання? Наведіть посилання на відповідні документи

Основою для реалізації ОП послугувало Положення про організацію освітнього процесу університету (<https://cutt.ly/fEOx5uY>) та «Положенням про організацію освітнього процесу з використанням технологій дистанційного навчання в ЗНУ» (<http://bit.do/fN2Ab>). Для досягнення ПРН використовуються такі форми навчання: лекції, практичні заняття, самостійна робота студентів та контрольні заходи. Також використовуються інтерактивні методи навчання: кейс-завдання, аналітичні дослідження, лекції-дискусії, розв'язання змодельованих проблемних ситуацій, виконання завдань творчого характеру в підгрупах з різною кількістю студентів тощо. Самостійна робота студентів виконується під керівництвом викладача, передбачає роботу з навчально-методичною та науковою літературою, виконання індивідуальних завдань, розрахункових робіт. Під час реалізації ОП використовуються інструменти дистанційного навчання на платформах Moodle (BigBlueButton), а також онлайн-платформи Zoom, Skype, Google Meet. Навчання здійснюється з метою розвитку інтелектуальної самостійності здобувача щодо розробки, впровадження методології дослідницької діяльності, набуття навичок soft skills. ЗНУ забезпечує безкоштовний доступ до баз Scopus, WoS, що забезпечує доступ до сучасних наук., навч., аналіт., норм. джерел й сприяє досягненню ПРН

Продемонструйте, яким чином форми і методи навчання і викладання відповідають вимогам студентоцентрованого підходу? Яким є рівень задоволеності здобувачів вищої освіти методами навчання і викладання відповідно до результатів опитувань?

Використовуються сучасні методи комунікацій: телеграм-канал, спільноти у соц. мережах (@urim_znu), спільноти для кожної групи у месенджерах для оперативного надання інформації. Щороку проходять засідання круглого столу «Економічна освіта у ЗНУ: навчальний процес очима студентів економічного факультету», де студенти можуть висловити свої побажання щодо покращення навчання (<https://cutt.ly/FEOUOu3>). Відповідно до результатів соціологічних опитувань серед здобувачів освіти за ОП, більшість респондентів методами та формами навчання цілком задоволені, а саме: проведенням лекційних занять задоволено 91,6% здобувачів, методами та формами проведення практ. занять – 94,0%. Здобувачі освіти зазначили, що для них є корисними можливості платформи Moodle (рівень задоволення 96,4%), платформ відеозв'язку для дистанційного навчання в період карантину (95,2%). До кожної дисципліни ОП розроблені силабуси, які визначають «правила гри» для студентів та викладачів. Консультації викладачів адаптовані до потреб освітнього процесу здобувачів у межах ОП. Усі силабуси є у вільному доступі як у системі Moodle, так і на сайті ЗНУ: (<https://bit.ly/zuZkmoB>) Відбувається постійна взаємодія із студрадою факультету щодо форм проведення практичних та семінарських занять, бажаних для студентів. Студенти задоволені такими інтерактивними формами навчання, як семінар-дискусія, робота в проєктних групах, мозковий штурм. Здобувачі залучені до оцінювання якості викладання викладачем під час роботи Моніторингової комісії щодо виконання НПП умов контрактів.

Продемонструйте, яким чином забезпечується відповідність методів навчання і викладання на ОП принципам академічної свободи

Відповідність методів навчання і викладання принципам академічної свободи в межах ОП забезпечується, з одного боку, дотриманням прав здобувачів на вільний вибір дисциплін, тем індивідуальних завдань, наукових керівників, формування власних думок, розроблення проєктів, пошук аргументів для їх захисту, оригінальних форм презентацій, участі у грантових проєктах та громадських ініціатив поза межами ун-ту тощо. З іншого боку – дотриманням прав викладача на вільний вибір методів і форм діяльності. Викладачі періодично оновлюють навчальні програми, експериментують, презентують та обговорюють власні навчально-методичні розробки під час методичних семінарів, неформальних освітніх заходів за участю інших викладачів і студентів. Методи навчання, які використовуються під час викладання (дискусії, групова робота, кейси, розв'язання змодельованих проблемних ситуацій, творчі завдання), сприяють формуванню у студентів навичок як самостійної та автономної роботи, так і роботи в колективі (команді), комунікаційної діяльності, вміння формувати нові ідеї, адаптуватися до нових ситуацій. Академічна свобода здобувачів посилюється через участь у наук.-практичних заходах кафедри і факультету та заходах академічної мобільності. ЗНУ гарантує НПП свободу від втручання у наук.-пед. діяльність, підтримує творчий й новаторський підхід у виборі методів викладання.

Опишіть, яким чином і у які строки учасникам освітнього процесу надається інформація щодо цілей, змісту та очікуваних результатів навчання, порядку та критеріїв оцінювання у межах окремих освітніх компонентів *

Інформація щодо цілей, змісту та очікуваних результатів навчання, порядку та критеріїв оцінювання, а також системи накопичування балів доводиться до здобувачів вищої освіти таким чином: під час оприлюднення викладачем на першому занятті з кожної дисципліни; у силабусах; під час передекзаменаційних консультацій; анонсується заздалегідь до початку вивчення дисципліни на електронній платформі Moodle ЗНУ. На сайті ЗНУ сторінка «Освітній процес» містить усю необхідну інформацію щодо освітнього процесу (графік організації освітнього процесу, розклад занять і сесій тощо <https://cutt.ly/cEOU39D>). Інформація про ОП міститься й на сайті приймальної комісії ЗНУ <https://pk.znu.edu.ua>. Інформація щодо освітніх компонентів (силабуси, матеріали до лекційних, семінарських та практичних занять,

критерії оцінювання та накопичення балів, інформаційне забезпечення дисципліни, питання до поточного та семестрового контролю тощо) розміщується в електронних кабінетах студентів на електронній платформі Moodle ЗНУ (<https://moodle.znu.edu.ua>).

На офіційному сайті у певному обсязі розміщено інформацію про особливості навчання, нормативні акти, додаткові матеріали.

Опишіть, яким чином відбувається поєднання навчання і досліджень під час реалізації ОП

Поєднання навчання та дослідження під час реалізації ОП відбувається через: інтеграцію наукових, прикладних досліджень НПП, здобувачів, оновлення ОК за підсумками апробації результатів наукової, проєктної діяльності, за запитами стейкхолдерів (участь у виконанні НДР), виконання індивідуальних завдань (курсові роботи), участі у роботі круглих столів, науково-практичних конференцій, роботі бізнес-інкубатора та семінарів кафедри, наукових проблемних груп.

Так, всі курсові роботи носять пошуковий характер і виконуються за проблематикою сучасних підприємств. Більшість робіт апробуються шляхом публікації тез, статей у фаховому виданні ЗНУ категорії Б "Фінансові стратегії інноваційного розвитку економіки" (<http://journalsofznu.zp.ua/index.php/economics>) та виступами на конференціях, зокрема: Загальноуніверситетська наукова студентська конференція «Молода наука» (<http://surl.li/nepi>), Друга Міжнародна конференція з питань сталого майбутнього: екологічні, технологічні, соціальні та економічні питання (<https://cutt.ly/oEOIhju>), Фестиваль реклами (<https://cutt.ly/gEOIQRs>), Міжнародна конференція «Управління соціально-економічним розвитком регіонів та держави» (<https://cutt.ly/WEIOIAY9>), Всеукраїнська щорічна студентська конференція «Сталий розвиток економіки на засадах ресурсоефективності» (<https://cutt.ly/nEOIGFC>) тощо. Студенти ОП «Маркетинг» посідають призові місця у Всеукраїнських змаганнях (<https://cutt.ly/gEOIouK>), Студенти активно беруть участь у роботі бізнес-інкубатора, який діє на економічному факультеті (<https://cutt.ly/TEOI4LX>) та беруть участь у кейс-чемпіонатах (<https://cutt.ly/5EOOa3w>).

Продемонструйте, із посиланням на конкретні приклади, яким чином викладачі оновлюють зміст навчальних дисциплін на основі наукових досягнень і сучасних практик у відповідній галузі

Перегляд та оновлення змісту навчальних дисциплін, завдань, тем, рекомендованої літератури та інших її складових здійснюється викладачами з урахуванням змін до законодавства, новітніх досягнень науки і галузі, результатів наукових досліджень, за результатами підвищення кваліфікації, підсумків проєктної діяльності, реалізації спільних ініціатив з міжнародними, вітчизняними партнерами, участі в наукових конференціях та шляхом самоосвіти.

Так, кафедрою, у тому числі на основі рекомендацій стейкхолдерів систематично удосконалюється ОП <https://cutt.ly/1EZtSco>, <https://cutt.ly/7EZtGmk>, <https://cutt.ly/vEZtLnD>, <https://cutt.ly/gEZtCr9>.

Оновлення змісту дисциплін пов'язується з підвищенням кваліфікації, міжнародними стажуваннями та науковими публікаціями викладачів. Зокрема, оновлення змісту навчальної дисципліни "Основи інноваційного бізнесу" (Калюжна Ю.) супроводжувалось участю у 2021 р. в програмі професійного розвитку «Training for Higher Education Administrators in Ukraine» в Ун-ті прикладних наук, м. Мюнстер (Німеччина). В результаті участі у програмі Калюжною Ю. протягом практичних занять та коучинг-сесій отримано знання зі стратегічного планування, проєктного управління, управління процесами та змінами від професорів провідного вишу Німеччини.

Оновлення змісту навчальної дисципліни «Міжнародна конкурентоспроможність» (Дашко І.) супроводжувалось участю у Міжнародному науково-педагогічному стажуванні «New and innovative teaching methods» в Malopolska School of Public Administration University of Economics in Krakow (Польща). Оновлення змісту навчальної дисципліни «Маркетинг в управлінні людськими ресурсами» (Дашко І.) супроводжувалось участю у Всеукраїнському онлайн-форумі та серії вебінарів для НПП ЗВО (Servier Ukraine, UGEN, CSR Ukraine, експертна організація «Центр»: «Розвиток КСВ» за підтримки Міністерства МСУ) на тему: «Викладачі 4.0: Ефективні підходи до дистанційної освіти». Викладачі кафедри (Іванов М., Терент'єва Н., Малтиз В., Калюжна Ю.) також брали участь у міжнародних конференціях (<https://cutt.ly/qEOOYvJ>), які вплинули на оновлення навчальних дисциплін. Наукові і практичні здобутки викладачів були визнані міжнародними експертами, що підтверджується публікаціями в наукометричних виданнях, які були опубліковані за результатами участі у міжнародних конференціях Scopus. Підвищення кваліфікації викладачів підтверджується сертифікатами міжнародних конференцій <https://cutt.ly/ZEOOKrK>, <https://cutt.ly/CEOOV3v>. Тому оновлення навчальних дисциплін (Цифровий маркетинг, Інформаційні технології в маркетингу, Основи інноваційного бізнесу, Маркетингова товарна політика та інші), ґрунтується на відповідній підготовці викладачів для надання студентам фахових знань. Дипломом лауреата І премії конкурсу «Краще видання року» від НАН нагороджені проф. О. Череп та доцентка Н. Терент'єва <https://cutt.ly/EEOPrbo> дослідження монографії вплинули на оновлення навчальних дисциплін: «Маркетингова товарна політика», «Маркетинг», «Реклама і стимулювання збуту»

Опишіть, яким чином навчання, викладання та наукові дослідження у межах ОП пов'язані із інтернаціоналізацією діяльності ЗВО

Інтернаціоналізація ОП реалізується відповідно до Стратегії інтернаціоналізації ЗНУ surl.li/aiqjv, Плану інтернаціоналізації ЗНУ surl.li/aiqhk, Положення про реалізацію проєктів програм міжнародної співпраці та управління коштами грантів surl.li/aiqhc та забезпечується договорами про співпрацю між ЗНУ та іноземними ЗВО surl.li/aiqok. У ЗНУ реалізовано 5 міждисциплінарних модулів Ж.Моне та 2 проєкти KA2, проєкти за фінансової підтримки British Council, American Councils та ін. НПП та здобувачі беруть участь: у міжнародних стажуваннях (Калюжна Ю., Малтиз В., Огреніч Ю., Осаул А., Череп О. та ін. cutt.ly/6EPaqr7), у академічній мобільності в рамках програми Еразмус+в Університеті Фоджіа Італія (здобувачі Лабенська Ю., Юлпатов М. cutt.ly/cEPp2ac), міжнародному професійному стажуванні у Болгарії (здобувач Мельник Д. cutt.ly/pEPaRi), проєктній діяльності (Череп О., член проєктної групи модуля Ж.Моне cutt.ly/NEPpXiI); міжнародному конкурсі Федерального міністерства освіти та наукових досліджень Німеччини (Калюжна Ю. cutt.ly/MEOPduS), міжнародній науково-

практичній конференції (Малтис В. cutt.ly/qEOPWx6) та інших заходів за участю здобувачів (cutt.ly/DEPag73, cutt.ly/VEPaх6). ЗНУ надає доступ до платформ наукометричних баз Scopus та Web of Science. Удосконалення знань іноземної мови відбувається на базі Центру інтенсивного вивчення іноземних мов ЗНУ cutt.ly/AEMpfz4, школи Конфуція surl.li/pecz, Центру німецької мови Гете-інституту surl.li/pecv

5. Контрольні заходи, оцінювання здобувачів вищої освіти та академічна доброчесність

Опишіть, яким чином форми контрольних заходів у межах навчальних дисциплін ОП дозволяють перевірити досягнення програмних результатів навчання?

Положення про організацію освітнього процесу (<https://cutt.ly/fEOx5uY>), Положення про організацію та методику проведення поточного та підсумкового семестрового контролю навчання студентів: (<https://cutt.ly/xEPaSGr>) визначають проведення вхідного, поточного, рубіжного, підсумкового контролю для перевірки досягнення зазначених у ОП ПРН. Оприлюднені на сайті навчальний план та силабуси освітніх компонентів містять вичерпний перелік форм контрольних заходів досягнення ПРН <https://www.znu.edu.ua/ukr/pk/4362/bakalavr/12384>. Форми і критерії оцінювання ПРН розробляються для кожної дисципліни та викладені в робочих програмах і силабусах.

З метою забезпечення якісно ефективного навчання здобувачів вищої освіти в ЗНУ в освітньому процесі застосовуються різні види контролю, а саме: поточний (виступи на практичних та семінарських заняттях, виконання тестових завдань, розв'язання задач, розв'язання кейс-завдань, захист колективних та індивідуальних проєктів, презентацій, наукових есе тощо), підсумковий (усний або письмовий залік або екзамен). Екзамени та заліки проводяться згідно розкладу, що доводиться до відома НПП і здобувачів не менше ніж за місяць до початку сесії, оприлюднюється на сайті ЗВО, сторінках груп у соцмережах. Для підсумкового контролю використовуються різноманітні форми тестування, задачі, кейси, творчі, аналітичні завдання, що дозволяє збалансовано здійснити перевірку рівня засвоєння програмного матеріалу й рівня сформованості результатів навчання, компетентностей. Освітній процес і організація контрольних заходів відбувається прозоро в рамках дотримання положень Кодексу академічної доброчесності ЗНУ <https://cutt.ly/gjosLxS>. Практикується виконання студентами тестових завдань у СЕЗН ЗНУ Moodle із відкритим обговоренням результатів. Такий підхід забезпечує засвоєння студентами теоретичних знань та накопичення досвіду їх практичного застосування.

Яким чином забезпечуються чіткість та зрозумілість форм контрольних заходів та критеріїв оцінювання навчальних досягнень здобувачів вищої освіти?

Організація контрольних заходів регламентується такими нормативними документами ЗНУ: Положенням про організацію освітнього процесу в ЗНУ (<https://cutt.ly/fEOx5uY>), Положенням про організацію та методику проведення поточного та підсумкового семестрового контролю навчання студентів ЗНУ (<http://bit.do/fN2UG>), Кодексом академічної доброчесності ЗНУ (<http://bit.do/fN2UM>). Згідно з Положенням про організацію та методику проведення поточного та підсумкового семестрового контролю навчання студентів ЗНУ (<http://bit.do/fN2U8>) до початку вивчення відповідної дисципліни здобувачів ознайомлюють із силабусами дисциплін, у якому визначено зміст, форми проведення поточного і підсумкового контролю, критерії оцінювання. На першому занятті викладач ознайомлює студ. з програмним змістом та роз'яснює критерії оцінювання навч. дисц. а також вид і форма підсумкового контролю. Силабуси навч.дисц. розміщено у СЕЗН ЗНУ та на сайті ЗНУ. За вимогою студента оцінку викладач може обґрунтувати (проаналізувати помилки тощо). Результати ректорського контролю та контролю якості залишкових знань повідомляють куратори. Оцінки з виробничої практики (курс. робіт)-повідомляє комісія після оприлюдненого захисту.

Результати опитування підтвердили, що заходи поточного і підсумкового контролю на ОП є доступними і зрозумілими для 96,4% здобувачів. Така ж кількість опитаних вважає, що інформація про систему та критерії оцінювання, заходи поточного та підсумкового контролю надається вчасно та доступно <https://cutt.ly/uEoNdpM>

Яким чином і у які строки інформація про форми контрольних заходів та критерії оцінювання доводиться до здобувачів вищої освіти?

Інформація про форми контрольних заходів та критерії оцінювання наявна в силабусах відповідних дисциплін і розміщується викладачем на сторінці кожної навчальної дисципліни у СЕЗН Moodle ЗНУ, де кожен здобувач вищої освіти має можливість знайти вимоги, критерії й систему оцінювання до початку семестру. На початку семестру студенти приєднуються викладачем до сторінок навчальних дисциплін у СЕЗН ЗНУ і користуються всім контентом цієї системи, включно з інформацією про форми контрольних заходів та критерії оцінювання. Окрім цього, на першому занятті з дисципліни кожен викладач знайомить студентів з вимогами щодо вивчення дисципліни, серед яких і форми контролю, критерії оцінювання, система накопичення балів. Організація підсумкових контрольних заходів (екзаменів, заліків) здійснюється впродовж навчального року згідно з графіком освітнього процесу <http://surl.li/nedp>

Яким чином форми атестації здобувачів вищої освіти відповідають вимогам стандарту вищої освіти (за наявності)?

Відповідно до Стандарту вищої освіти за спеціальністю 075 «Маркетинг» для першого (бакалаврського) рівня освіти, затвердженого Наказом МОН № 1343 від 05.12.18 р. (<https://cutt.ly/VEPa4Bo>) ОП передбачає атестацію здобувачів вищої освіти у формі атестаційного екзамену. Атестаційний екзамен передбачає оцінювання результатів навчання,

визначених Стандартом вищої освіти за спеціальністю 075 «Маркетинг» та відповідною освітньо-професійною програмою закладу вищої освіти.

Яким документом ЗВО регулюється процедура проведення контрольних заходів? Яким чином забезпечується його доступність для учасників освітнього процесу?

Процедура проведення контрольних заходів регулюється такими документами ЗНУ: Положенням про поточний та підсумковий контроль <http://bit.do/fN2U8> , Кодексом академічної доброчесності ЗНУ <http://bit.do/fN2Vk>, Положенням про Екзаменаційну комісію з атестації здобувачів вищої освіти у ЗНУ (<https://cutt.ly/wEPst3F>), Порядком формування рейтингу успішності студентів ЗНУ для призначення академічних стипендій (<https://cutt.ly/cEPsp5h>),

Доступність зазначених документів для всіх учасників освітнього процесу забезпечується вільним доступом до них на сайті ЗНУ <https://bit.ly/3cIXp9g> , а також у СЕЗН ЗНУ.

За даними соціологічних досліджень, у 2021 році заходи поточного і підсумкового контролю на освітній програмі є доступними і зрозумілими для 96,4% здобувачів. Така ж кількість опитаних вважає, що інформація про систему та критерії оцінювання, заходи поточного та підсумкового контролю на освітній програмі надається вчасно та доступно <https://bit.ly/3BASlyG>

Яким чином ці процедури забезпечують об'єктивність екзаменаторів? Якими є процедури запобігання та врегулювання конфлікту інтересів? Наведіть приклади застосування відповідних процедур на ОП

Об'єктивність екзаменаторів забезпечується детальною регламентацією процедури контрольних заходів у локальних актах ЗВО, оприлюдненням критеріїв оцінювання на сайті ЗВО, на початку навчального семестру й перед контрольним заходом; впровадженням системи накопичення балів й фіксуванням їх у системі Moodle. Студенти мають право оскаржувати необ'єктивність екзаменаторів через написання апеляцій. Спірні питання з проведення екзаменаційних сесій розглядає апеляційна комісія згідно з п. 3.6.8 Положення про організацію освітнього процесу в ЗНУ: <https://cutt.ly/fEOx5uY> Процедура розгляду апеляцій з проведення атестаційного екзамену або захисту кваліфікаційної роботи прописана в р. VI Положення про екзаменаційну комісію з атестації здобувачів вищої освіти в ЗНУ: <http://surl.li/kskc> Процедура розгляду апеляцій з семестрового підсумкового контролю визначена п.1.9 Положення про організацію та методику проведення поточного та підсумкового семестрового контролю навчання студентів ЗНУ: <https://bit.ly/3ern7kL>. У ЗВО діє система зворотного зв'язку між студентом та адміністрацією <https://bit.ly/3aw8Ujn>, щомісячні зустрічі ректора з представниками органів студентського самоврядування, <https://bit.ly/3Bz93ib>

За даними соціологічних досліджень у 2021 році, 95,2% здобувачам відомі правила та процедури вирішення конфліктів між здобувачем та викладачем, 94,0% ознайомлені з політикою ЗНУ щодо вирішення конфліктних ситуацій та 95,2% вважають, що керівництво ЗНУ є відкритим для спілкування в цілому <https://bit.ly/3ACv8uK>

Яким чином процедури ЗВО урегулюють порядок повторного проходження контрольних заходів? Наведіть приклади застосування відповідних правил на ОП

Порядок повторного проходження контрольних заходів у ЗНУ регулюються «Положенням про організацію та методику проведення поточного та семестрового контролю навчання студентів ЗНУ» <http://surl.li/jfri> та «Положенням про порядок повторного вивчення навчальних дисциплін та повторного навчання у ЗНУ» <http://surl.li/jfra>. У разі отримання студентом незадовільної оцінки або недопуску його до складання заліку/екзамену через недостатню кількість балів студент повинен скласти залік/екзамен по закінченні екзаменаційної сесії за визначеним деканатом графіком. Повторне складання заліку/екзамену студент здійснює викладачу, який проводив підсумковий контроль під час сесії. Якщо студент і під час перескладання академічної заборгованості з навчальної дисципліни отримує незадовільну оцінку, він складає цю заборгованість перед комісією у складі викладача, завідувача кафедри та декана або заступника декана з навчальної роботи. У випадку несвочасної ліквідації академічної заборгованості студенту пропонується повторне вивчення дисципліни – процедуру прописано у відповідному Положенні про порядок повторного вивчення навчальних дисциплін та повторного навчання у Запорізькому національному університеті <https://bit.ly/3rzR2v3>.

Яким чином процедури ЗВО урегулюють порядок оскарження процедури та результатів проведення контрольних заходів? Наведіть приклади застосування відповідних правил на ОП

Порядок оскарження здобувачами вищої освіти процедур і результатів проведення контрольних заходів визначений Положенням про організацію освітнього процесу в ЗНУ <https://cutt.ly/fEOx5uY>. Згідно з п. 3.6.8 спірні питання з проведення екзаменаційних сесій розглядає апеляційна комісія, права, обов'язки та персональний склад якої визначаються ректором університету. Крім того, здобувач вищої освіти може оскаржити процедури й результати контрольних заходів деканові, який несе відповідальність за організацію та проведення підсумкового контролю знань здобувачів вищої освіти. У цьому випадку формується незалежна комісія (розпорядженням по факультету (кафедрі) у складі трьох осіб (викладача, завідувача кафедри та декана або заступника декана з навчальної роботи). Кодекс академічної доброчесності (<http://bit.do/fN2Vk>) п. 5.2.2 допускає можливість повторного проходження оцінювання (контрольної роботи, іспиту, заліку тощо). Повторна процедура складання екзамену з метою підвищення позитивної оцінки допускається з дозволу ректора ЗНУ лише у виняткових випадках і за необхідності перескладання, але не більше двох екзаменів або заліків з метою отримання здобувачем вищої освіти диплому з відзнакою. Відповідний дозвіл надається за особистою заявою здобувача вищої освіти, погодженою деканом та керівником органу студентського самоврядування факультету. На ОП «Маркетинг» випадків оскарження процедури та результатів проведення контрольних заходів не звиявлено.

Які документи ЗВО містять політику, стандарти і процедури дотримання академічної доброчесності?

Основними документами ЗНУ, що містять політику, стандарти й процедури дотримання академічної доброчесності, є такі: Кодекс академічної доброчесності, затверджений рішенням вченої ради (протокол №2 від 30.10.2018 р.) та погоджений студентською радою ЗНУ (протокол №45 від 10.10.2018 р.) <http://bit.do/fN2Vk> , Декларація академічної доброчесності здобувача ступеня вищої освіти ЗНУ <http://surl.li/nedu>.

Доступ до зазначених документів міститься на сайті університету <https://bit.ly/38ntWjt>. Положення про порядок запобігання та виявлення академічного плагіату в кваліфікаційних роботах здобувачів вищої освіти та дисертаціях на здобуття наукового ступеня доктора філософії у Запорізькому національному університеті <https://bit.ly/3iVvoAG>. Академічні тексти підлягають перевірці на плагіат та розміщуються у Репозитарії. Студентські роботи проходять перевірку на плагіат з використанням програми Unicheck <http://library.znu.edu.ua/2365.ukr.html>

Які технологічні рішення використовуються на ОП як інструменти протидії порушенням академічної доброчесності?

В якості основного технологічного рішення для протидії порушенням академічної доброчесності використовується Сервіс перевірки на плагіат «Unicheck» <https://unicheck.com/uk-ua> на основі Договору про співпрацю з компанією Unicheck <https://cutt.ly/kEMpmGb>, яка здійснює технічну перевірку, виявляє та відображає текстові збіги та ознаки академічного шахрайства, що допомагає експертам зробити висновок щодо наявності/відсутності плагіату в поданій роботі.

На сайті ЗНУ існує рубрика «Академічна доброчесність» (<https://cutt.ly/VEPsxJ1>), що містить посилання на нормативні акти МОН та локальні документи університету з цього питання, зокрема Рекомендації щодо запобігання академічному плагіату та його виявлення в наукових роботах (лист МОН від 15.08.2018 р. № 1/11-8681). Загальні положення кодексу академічної доброчесності Запорізького національного університету за посиланням : <https://cutt.ly/bE7mDDa>

Яким чином ЗВО популяризує академічну доброчесність серед здобувачів вищої освіти ОП?

Університет проводить системну роботу з популяризації принципів академічної доброчесності серед учасників освітнього процесу через сайт Університету (<https://bit.ly/3v2bd7r>), проведення, починаючи з 2017 р. лекцій з академічної доброчесності проректором Кагановим Ю.О. і Васильчуком Г.М. для здобувачів всіх ОП бакалаврського рівня (<https://bit.ly/3FFrXGf>). Усі студенти підписують Декларацію академічної доброчесності при виконанні кваліфікаційних робіт. ЗНУ з 2016 р. є учасником проекту сприяння академічній доброчесності в Україні (SAIUP). З 2020 р. ЗНУ є учасником проекту «Ініціатива академічної доброчесності та якості освіти» – «Academic IQ» (за підтримки Посольства США в Україні, МОНУ та НАЗЯВО), у рамках якого університет провів Дослідження щодо впровадження політик академічної доброчесності та системи забезпечення якості освіти серед викладачів та студентів (<https://bit.ly/3v69e1G>). Проректор Каганов Ю.О. є співавтором онлайн-курсу на платформі Prometheus "Академічна доброчесність: онлайн-курс для викладачів" (<https://bit.ly/30o3XHT>). Представник студради входить до складу Ради з академічної доброчесності ЗНУ.

За результатами опитування у 2021 році, 96,4% здобувачів зазначили, що від них вимагається дотримання правил академічної доброчесності. Більшість здобувачів (92,8%) погодилися з тим, що їх роботи перевіряються з використанням програм для виявлення плагіату і їм повідомляють результати перевірки робіт <https://cutt.ly/aEoNvRO>

Яким чином ЗВО реагує на порушення академічної доброчесності? Наведіть приклади відповідних ситуацій щодо здобувачів вищої освіти відповідної ОП

Науково-педагогічні працівники можуть бути притягнуті до адміністративної відповідальності: відмова у присудженні наукового ступеня чи присвоєнні вченого звання, позбавлення присудженого наукового ступеня чи присвоєного вченого звання, позбавлення права брати участь у роботі визначених законом органів чи займати визначені законом посади, догана, звільнення. Здобувачі вищої освіти можуть бути притягнуті до таких форм відповідальності: попередження, повторне проходження оцінювання (контрольної роботи, іспиту, заліку тощо), позбавлення академічної стипендії, повторне проходження відповідного освітнього компонента освітньої програми, відрахування. Випадків порушення академічної доброчесності на ОП виявлено не було. Заклад вважає на сучасному етапі своїм ключовим завданням вжиття превентивних заходів, формування культури та прищеплення цінностей академічної доброчесності.

Щороку затверджується план антикорупційних заходів <https://www.znu.edu.ua/3637.ukr.html>

6. Людські ресурси

Яким чином під час конкурсного добору викладачів ОП забезпечується необхідний рівень їх професіоналізму?

Конкурсний добір викладачів ОП здійснюється згідно з «Положенням про порядок проведення конкурсного відбору при заміщенні вакантних посад науково-педагогічних працівників та укладення з ними трудових договорів (контрактів)» <https://cutt.ly/4lcDdMy>. На посади науково-педагогічних працівників обираються особи, які мають вищу освіту, науковий ступінь та/або вчене звання, стаж наукової, науково-педагогічної роботи та/або досвід практичної діяльності, а також випускники магістратури, аспірантури, докторантури, які відповідають

затвердженням кваліфікаційним вимогам на ці посади. Для оцінки професійного рівня претендент на посаду професора, доцента, старшого викладача, викладача, асистента зобов'язаний провести відкриту лекцію, практичне або семінарське заняття з обов'язковим публічним оголошенням, де повинні бути присутніми не менше 2/3 членів кафедри та один із проректорів. За результатами розгляду заяв і документів по кожній кандидатурі кафедра приймає рішення відкритим голосуванням – простою більшістю голосів штатних НПП. У 10-денний термін пропозиції (рекомендації) кафедри, разом із відгуком на відкриту лекцію, практичне або семінарське заняття передаються на розгляд Конкурсної комісії (https://www.znu.edu.ua/pidrozdily/vidd_kadriv/polozhennya_pro_konkursnu_kom__s__yu_znu.pdf). Оголошення конкурсу на заміщення вакантних посад у газеті Запорізький університет: <https://www.znu.edu.ua/ukr/university/pidrozdily/1336>

Опишіть, із посиланням на конкретні приклади, яким чином ЗВО залучає роботодавців до організації та реалізації освітнього процесу

Роботодавці залучаються на всіх стадіях освітнього процесу: у період розробки та перегляду ОП (<https://cutt.ly/MEXcpHM> , <https://cutt.ly/SEXcdsc> , <https://cutt.ly/TEXcgPX>), для спільної організації та участі в щорічних заходах (конференціях, семінарах, круглих столах, зустрічах з роботодавцями, фестивалі реклами, засіданнях бізнес-інкубатора тощо), зустрічах із здобувачами освіти, для участі в засіданнях кафедри (протоколи № 4 від 27.11.2020, №7 від 14.02.2020, №5 від 21.11.2019, №5 від 03.11.2017). Це дає змогу роботодавцям безпосередньо впливати на якість ОП і мати об'єктивне уявлення про проблеми та перспективи надання освітніх послуг. Здійснюється обговорення умов і завдань практик керівниками від ЗВО та потенційними роботодавцями, які представляють бази проведення практики. Стейкхолдери обов'язково запрошуються на всі науково-практичні конференції, круглі столи, виступають у якості журі (<https://cutt.ly/tEPsZgv> , <https://cutt.ly/OEPs3Qb>). На сайті університету діють спеціальні електронні форми для роботодавців: <https://cutt.ly/eEPs68G>, що спрощує взаємодію. З результатами опитувань із роботодавцями можна ознайомитися за посиланням: <https://cutt.ly/xEoNEKN>

Опишіть, із посиланням на конкретні приклади, яким чином ЗВО залучає до аудиторних занять на ОП професіоналів-практиків, експертів галузі, представників роботодавців

ЗВО залучає до аудиторних занять на ОП професіоналів-практиків, експертів галузі, представників роботодавців, зокрема Нагаєць І., директор ТД "Меблі Сова" та Дубініна С., головний економіст ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат», які діляться досвідом ведення бізнесу, формування маркетингових заходів та просування товарів в сучасних умовах, а також особливостями роботи в економічній сфері і наголошують на потребах ринку праці (які навички і знання сьогодні затребувані та є актуальними для потенційних роботодавців). Також, випускники ОП "Маркетинг" теж долучаються до читання лекцій для студентів-маркетологів і діляться своїм досвідом. Так, лекцію з дисципліни "Маркетинг" провів Науменко Є., який очолює відділ маркетингу на провідному підприємстві та випускниця Павельчук Є, яка працює інтернет-маркетологом і має високий попит на свої послуги та наголосила на надзвичайній актуальності ОП Маркетинг, яка надає всі необхідні навички та знання для того, щоб студенти в майбутньому були конкурентоздатними і затребуваними на ринку праці <https://cutt.ly/XEMpVm9> З метою плідної співпраці здобувачів освіти і представників влади та бізнесу на факультеті був створений перший в області Бізнес інкубатор (<https://cutt.ly/REXcb9R>, <https://cutt.ly/kEXcmBo>, <https://cutt.ly/JEXcEka>, <https://cutt.ly/gEXcT9h>, <https://cutt.ly/tEXcIss>). Також на кафедрі створено Асоціацію роботодавців, положення якої передбачає залучення до аудиторних занять на ОП професіоналів-практиків (протокол Вченої ради факультету № 10 від 25.04.2019р.).

Опишіть, яким чином ЗВО сприяє професійному розвитку викладачів ОП? Наведіть конкретні приклади такого сприяння

У ЗНУ діє система професійного розвитку викладачів, що сприяє задоволенню потреб науково-педагогічних працівників: школа педагогічної майстерності, в рамках якої викладачі мають можливість вдосконалити свої технології викладання; стажування та підвищення кваліфікації; на базі Центру інтенсивного вивчення іноземних мов (<https://cutt.ly/nE6G5Bg>) викладачі каф. мають можливість поглибити свої знання з володіння іноземних мов, створюються умови для захисту дисертацій: на економ. факультеті функціонує Спец. вчена рада Д 17.051.08 на здобуття наукового ступеня д.е.н і к.е.н за спец. 08.00.04 «Економіка та управління підпр. (за видами економічної діяльності)». Професійному розвитку викладачів сприяє започаткована ректором університету традиція внутрішніх грантів: <https://cutt.ly/qlcDAux>. За ініціативи проректора з науково-пед. роботи для викладачів систематично проводяться тренінги, майстер-класи (тренінг із користування інтерактивною дошкою, створення електронного підручника, презентацій). Сприяння професійному розвитку викладачів здійснюється відділом міжнародних зв'язків ЗНУ, який через соціальні мережі та розсилки інформує викладачів та студентів кафедри щодо актуальних проєктів, грантових заявок, можливостей міжнародної співпраці. У рамках проєкта ЗНУ ERASMUS+ Jean Monnet Module «European Project Culture (Europroc)» експерт з проєктної діяльності Тупахіна О.В. провела ряд зустрічей-тренінгів з викладачами ОП з написання проєктів та з формування європейської проєктної культури (<https://cutt.ly/1EPdpXR>).

Продемонструйте, що ЗВО стимулює розвиток викладацької майстерності

Відповідно до Колективного договору <https://cutt.ly/2EPdhM1> визначено порядок та умови стимулювання працівників, а у змінах і доповненнях до нього <https://cutt.ly/WEMagcg> визначено такі винагороди: захист докторської дис. 35000грн., виплати за публ.статей у виданнях 1 і 2 кв., включених до баз Scopus та Web of Science-7 тис.грн.(у виданнях 3 і 4 кварталів та у виданнях без кварталів-4тис.грн.). Кожне підвищення на одиницю значення

h-індексу в Scopus/WoS: за умови відображення у профілі автора та його статтях приналежності до ЗНУ. Преміювання: при досягненні h-індекса значень h=5-10 (5000-10000 грн-відповідно); при досягненні h-індекса значень h=1 і вище - у розмірі 15000 грн. При створенні інтелектуальної власності ЗНУ у розмірі 2000-5000 грн. укладення ліцензійного договору - 20% від вартості ліцензійного договору. видання монографії (за поданням НТР) в закордонних виданнях - 1500 грн. Щорічно проводиться рейтингове оцінювання діяльності НПП, за результатами якої виплачується матеріальна винагорода тим, хто посів перші 10 місць в межах 3-х груп передбачених рейтингом <https://bit.ly/3o7wCo5>. Накази ректора, що підтверджують матеріальне стимулювання викладачів, задіяних у реалізації ОП: № 283-к від 21.04.2020, № 755-к від 25.09.2018, № 946 від 26.11.2018, № 1015-к від 23.10.2019, № 171-к від 22.02.2020 Також, передбачена матеріальна допомога штатним працівникам ЗНУ, у яких діагностовано та підтверджено COVID-19. Розмір цих виплат-від 3000-10000 грн.

7. Освітнє середовище та матеріальні ресурси

Продемонструйте, яким чином фінансові та матеріально-технічні ресурси (бібліотека, інша інфраструктура, обладнання тощо), а також навчально-методичне забезпечення ОП забезпечують досягнення визначених ОП цілей та програмних результатів навчання?

ЗНУ має різні матеріально-технічні та фінансові ресурси для забезпечення досягнення цілей та програмних результатів навчання, які, разом із навчально-методичним забезпеченням ОП, гарантують досягнення визначених ОП цілей та ПРН. Запроваджено єдину інформаційну систему управління для роботи із документами "Документообіг", управління освітнім процесом автоматизовано з використанням АС «Деканат». Наукова бібліотека ЗНУ <http://library.znu.edu.ua> має понад 920 тис. примірників друкованих та електронних видань, забезпечує доступ до відкритих архівів, пошукової платформи WoS, бібліографічної і реферативної бази даних Scopus. У переліку видань за ОП наявні 38 найменувань періодичних видань; видань англійською мовою (678), серед яких навчальна та наукова література, література з вивчення англійської мови професійного спрямування, словники. Є доступ до сервісу Unicheck. У ЗНУ працює CE3N Moodle <https://moodle.znu.edu.ua>, що надає віддалений доступ до навчально-методичних і наукових матеріалів, передбачених НП та програмами курсів. Для потреб ОП переважно використовуються площі навчальних корпусів № 5, № 2, Спорт.комплекс. Аудиторії оснащені мультимедійним обладнанням та доступом до Інтернету. На території ЗНУ діє безкоштовний доступ до WI-FI. Для здобувачів ОП створено спеціалізовану аудиторію з Маркетингу (5к. ауд. 220). Інформація про матеріально-технічне забезпечення: <https://bit.ly/3v5Anln>

Інформація про адміністративно-господарську частину розміщено тут: <https://bit.ly/3v2P1Kk>

Продемонструйте, яким чином освітнє середовище, створене у ЗВО, дозволяє задовольнити потреби та інтереси здобувачів вищої освіти ОП? Які заходи вживаються ЗВО задля виявлення і врахування цих потреб та інтересів?

ЗНУ прагне створити належні умови для формування освітнього середовища, здатного задовольнити потреби та інтереси здобувачів вищої освіти. ЗВО забезпечує безоплатний доступ викладачів і здобувачів вищої освіти до інфраструктури та інформаційних ресурсів, потрібних для навчання, викладацької та наукової діяльності в межах ОП. Наукова бібліотека ЗНУ надає безоплатний доступ до ресурсів та електронного каталогу, а також забезпечує доступ до відкритих архівів, міжнародних електронних бібліотек, баз Web of Science, Scopus. ЗВО забезпечує доступ до сервісу Unicheck. У ЗНУ працює CE3N (<http://surl.li/nequ>), що надає віддалений доступ до навчальних, методичних і наукових матеріалів, передбачених навчальними планами та програмами курсів. За даними соціологічних досліджень 93,5% опитаних здобувачів вважають, що вони мають повний доступ до інформаційних ресурсів ЗНУ та 96,4% до системи Moodle така ж кількість опитаних зазначили, що мають можливість вільного безоплатного доступу до міжнародних інформаційних ресурсів та баз даних. 97,6% зазначили, що університет надає їм вільний безоплатний доступ до бібліотечних ресурсів наукової бібліотеки ЗНУ <https://bit.ly/3FNZZZl>. Окрім цього, для забезпечення соціальних потреб існує відділ виховної роботи <https://bit.ly/2YLRfs3>; Центр культури <https://bit.ly/3Fw9vQq>

Опишіть, яким чином ЗВО забезпечує безпечність освітнього середовища для життя та здоров'я здобувачів вищої освіти (включаючи психічне здоров'я)?

У ЗНУ регулярно проводяться роботи з ремонту й оновлення приміщень, створення комфортних та безпечних умов здійснення освітнього процесу. Запроваджено систему відеоспостереження для підвищення заходів безпеки в навчальних корпусах та на території студмістечка. Механізми забезпечення безпечності освітнього середовища відповідають нормативним документам МОН України та ЗНУ (<http://surl.li/nehe>). Практичним психологом університету, що входить до штату відділу виховної роботи ЗНУ (<http://bit.do/fN2Xe>), регулярно проводиться відповідна робота (<http://bit.do/fN2Xo>). Викладачі кафедри та керівники практик вживають заходів щодо психологічної підготовки студентів до складних умов роботи та підвищення їхньої стресостійкості. З метою запобігання поширення інфекційних хвороб, локалізації та ліквідації їх осередків, спалахів та епідемій, зокрема поширення коронавірусної хвороби (COVID 2019) співробітники ЗНУ забезпечуються засобами індивідуального захисту, отримують матеріальну допомогу на лікування (<http://bit.do/fN2WY>). Під час пандемії COVID 2019 організовано навчальний процес засобами дистанційного доступу. 97,6% респондентів погодились, що освітнє середовище ЗНУ є безпечним для їх життя та здоров'я. 96,4% зазначили, що вони ознайомлені зі своїми правами та обов'язками. <https://cutt.ly/SEMaEk3>

Опишіть механізми освітньої, організаційної, інформаційної, консультативної та соціальної підтримки здобувачів вищої освіти? Яким є рівень задоволеності здобувачів вищої освіти цією підтримкою відповідно до результатів опитувань?

Інформування учасників освітнього процесу відбувається через сайт університету (<https://www.znu.edu.ua/>) та сторінку факультету (<https://www.znu.edu.ua/ukr/university/departments/economy>). Ще одним каналом комунікації є органи студентського самоврядування, зокрема – студентська рада <https://cutt.ly/yEXczdj> (Соц.мережі: @ef_tag, @eftag_bot). Представники студради є членами Вченої ради університету, факультету, ректорату та науково-методичної ради. Офіційний сайт ЗНУ містить всю необхідну інформацію про канали зв'язку з адміністрацією ЗВО (форма електронного запиту <https://bit.ly/3v3sjSa>) та іншими керівними органами університету, документацію, що регулює освітній процес <http://surl.li/kmsk>. Система ел.забезпечення навчання <https://moodle.znu.edu.ua> здійснює підтримку дистанційного, інтерактивного доступу до навчальних матеріалів. Інформація щодо перебігу навчання надається викладачами на початку навчального семестру та через розміщені у СЕЗН ЗНУ силабуси. Кожен викладач має години консультацій. Куратори груп проводять регулярні зібрання з метою інформування студентів. У ЗНУ створений відповідний відділ доуніверситетської підготовки, профорієнтації та працевлаштування, який підтримує зв'язок з підприємствами щодо пошуку вакансій. Студентська профспівкова організація ЗНУ здійснює соціальну підтримку здобувачів вищої освіти (відвідування культурних заходів, пільговий відпочинок на базах університету, матеріальна допомога). Інформація про стипендії подана за посиланням: <https://www.znu.edu.ua/ukr/edu/11644> Студенти, що навчаються за рахунок держ.замовлення та належать до пільгових категорій, мають право на отримання соц.стипендій (у поточному навчальному році такі стипендії отримують студенти, що навчаються за ОП «Маркетинг». Інформація щодо студентів пільгової категорії, що навчаються на контрактній основі: Кучерявенко В., Волков О. (діти-інваліди, 1к., гр.6.0751), Саніна Н. (дитина шахтарів за ЗУ «Про підвищення престижності шахтарської праці», 3к., гр.6.0759), Жижомо Я. (внутрішньо переміщена особа, 1к., гр.6.0751). Інформація щодо студентів пільгової категорії, які навчаються на держбюджетній основі: Таранік Анастасія (студентка – сирота, дитина, що залишилися без піклування батьків, 2 к., гр.6.0750-2), Прокопенко Олександр (учасник бойових дій-інвалід війни, 2к., гр.6.0751-с), Мельник Даніл (дитина учасника АТО, 2 курс, гр.6.0750-1), Сінішина В. (дитина учасника АТО, 1к., гр.6.0751), Пауков Д. внутрішньо переміщена особа, 3к., гр.6.0759). Діти-сироти додатково отримують кошти на харчування. Більшість студентів при опитуванні (96,4%) погодилися з тим, що ЗНУ надає належну консультативну підтримку здобувачам. Рівень задоволеності здобувачів з даними соцдосліджень: 97,6% респондентів вважають, що ЗНУ надає їм належну соціальну інформацію та підтримку (проживання в гуртожитку, відпочинок у СОР «Славутич», соціальна допомога, робота студентської профспівки, робота спортивних секцій тощо) <https://bit.ly/3Aw43t1>

Яким чином ЗВО створює достатні умови для реалізації права на освіту особами з особливими освітніми потребами? Наведіть посилання на конкретні приклади створення таких умов на ОП (якщо такі були)

Умови доступності закладу освіти для навчання осіб з особливими освітніми потребами розміщені за посиланням: <https://www.znu.edu.ua/4272.ukr.html> Згідно з п.10 §1.2. «Положення про призначення та виплату соціальних стипендій в ЗНУ»: <https://is.gd/XDMl58>, студентам із особливими потребами виплачуються соціальні стипендії. ЗНУ створив умови безперешкодного доступу до будівель навчальних приміщень та іншої інфраструктури для маломобільних студентів. ЗНУ має спеціально обладнану аудиторію для людей із вадами зору, зокрема аудиторія № 244 навчального корпусу № 2 оснащена спеціалізованим обладнанням: брайлівський дисплей Focus 40 Blue; брайлівський принтер Index Everest-D V4 зі спеціалізованою програмою; лазерний принтер Canon LBP6670 dn; програмно-технічний комплекс зі спеціалізованим програмним забезпеченням синтезу мови («Jaws for Windows Pro»). Із документальним підтвердженням фахівця з питань технічного обстеження будівель та споруд, який має відповідний кваліфікаційний сертифікат, про доступність для осіб з інвалідністю, можна ознайомитися за посиланням: <https://bit.ly/3FFPOpB>.

За результатами опитування здобувачів встановлено, що 91,6% учасників анкетування вважають, що в ЗНУ створені максимально комфортні умови для навчання здобувачів із особливими потребами <https://bit.ly/2YJy1Nv>

Яким чином у ЗВО визначено політику та процедури врегулювання конфліктних ситуацій (включаючи пов'язаних із сексуальними домаганнями, дискримінацією та корупцією)? Яким чином забезпечується їх доступність політики та процедур врегулювання для учасників освітнього процесу? Якою є практика їх застосування під час реалізації ОП?

Політика та процедури врегулювання конфліктних ситуацій у ЗНУ визначаються відповідним Положенням (<http://bit.do/fN2X4>). Наказом ректора від 06.03.2020 р. № 43 створено Комісію з розгляду конфліктних ситуацій в університеті, яку очолює перший проректор О. Г. Бондар. Щорічно розробляється наказ та план заходів запобігання та протидії корупції <https://bit.ly/3AtsAip> Упроваджено гарячу лінію «Запобігання проявам корупції». У кожному корпусі розміщено «скриньки довіри», з надходженнями до яких ознайомлюється ректор. У ЗНУ діє уповноважена особа з питань запобігання корупції <https://www.znu.edu.ua/3637.ukr.html>. У межах ОП не подавалися скарги щодо неприйнятної поведінки, сексуальних домагань, дискримінації, корупції тощо.

Захистом прав і інтересів студентів займаються такі об'єднання, як органи студентського самоврядування, що функціонують на рівні академічної групи, курсу, спеціальності, кафедри, факультету, університету, а також, щоб охопити позааудиторне перебування студентів, на рівні кімнати, блоку, поверху, гуртожитку, студентського містечка; Наукове товариство студентів та аспірантів, Профком студентів (<https://profcom.znu.edu.ua/>). Також наявне інформування кураторства (http://sites.znu.edu.ua/liberal_edu/199.ukr.html) До обов'язків куратора входить сприяння створенню в групі здорового морально-психологічного клімату, встановленню нормальних стосунків між студентами і викладачами та співробітниками факультету та університету. Зі своїми проблемами студенти можуть

звертатись до практичного психолога (<https://web.znu.edu.ua/psychologicalservice/>), що дозволяє на ранніх етапах діагностувати потенціальні проблеми, конфліктні ситуації, питання соціально-психологічної адаптації студентів.

8. Внутрішнє забезпечення якості освітньої програми

Яким документом ЗВО регулюються процедури розроблення, затвердження, моніторингу та періодичного перегляду ОП? Наведіть посилання на цей документ, оприлюднений у відкритому доступі в мережі Інтернет

Запорізький національний університет регулює процедуру розроблення, затвердження, моніторингу та періодичного перегляду освітніх програм на основі положення про розроблення та оформлення освітньої програми <http://surl.li/neiu>

Опишіть, яким чином та з якою періодичністю відбувається перегляд ОП? Які зміни були внесені до ОП за результатами останнього перегляду, чим вони були обґрунтовані?

Згідно з Положенням про розроблення та оформлення освітньої програми Запорізького національного університету (<https://bit.ly/zatk8p5>) здійснюється щорічний перегляд освітніх програм, але якщо програма потребує уточнення чи удосконалення, перегляд ОП може здійснюватись і частіше. Перегляд ОП відбувається під час засідання кафедри, на якому присутні гарант та група забезпечення, а також запрошуються потенційні роботодавці, стейкхолдери та студенти різних курсів. За результатами останнього перегляду ОП було заслухано ряд пропозицій та внесено такі зміни: залишити компоненти, компетентності, програмні результати навчання ОПП 2020 року для навчання за ними в подальшому (в 2021 році), але розширити мету освітньої програми та врахувати в ній сучасні знання щодо комунікацій в соціальних мережах, та вміння оперувати інформаційними технологіями в маркетингу у результаті навчання за ОП, а також збільшити кількість годин лабораторних робіт з дисципліни “Комунікаційні технології в соціальних мережах” для здобуття студентами більш ґрунтовних знань щодо оперування сучасними методами просування в інтернет-маркетингу, ініціаторами внесення змін були: Дубініна С.М., головний економіст ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат», д.е.н., професор, завідувач кафедри УПіМ, студенти (протокол засідання кафедри Управління персоналу і маркетингу №4 від 27.11.2020 р.) <https://cutt.ly/NEL6ezy>. У 2021 навчальному році вже відбулася зустріч з представниками бізнесу з метою оцінки рівня знань випускників ОП, відповідності компетентностей випускників сучасній економіці та бізнес-процесам, а також з метою заслуховування побажань потенційних роботодавців та власників бізнесу щодо вимог до майбутніх фахівців та оцінки рівня знань випускників (<https://cutt.ly/ZEPgotc>), проведені опитування та соціологічні дослідження серед потенційних роботодавців, які будуть взяті до уваги при перегляді ОП “Маркетинг” на 2022 рік.

Продемонструйте, із посиланням на конкретні приклади, як здобувачі вищої освіти залучені до процесу періодичного перегляду ОП та інших процедур забезпечення її якості, а їх позиція береться до уваги під час перегляду ОП

Здобувачі освіти, зокрема представники студентської ради факультету безпосередньо беруть участь у вчених радах університету, факультету, відкритих зустрічах студентів з адміністрацією університету, де мають можливість висловити свої думки, побажання та пропозиції в тому числі стосовно змісту ОП. Здобувачі освіти та представники студентської ради факультету завжди без винятку запрошуються на засідання кафедр з метою обговорення ОП (протокол засідання кафедри управління персоналом і маркетингу № 4 від 27.11.2020, №7 від 14.02.20, № 5 від 21.11.2019). (<https://cutt.ly/MEHcpHM>, <https://cutt.ly/SEXcdsc>, <https://cutt.ly/TEXcgPX>).

Для врахування думки студентів щодо якості освіти та об'єктивності системи оцінювання проводяться соціологічні (анонімні) опитування студентів і випускників, а також моніторинг оцінювання ступеня задоволення здобувачів вищої освіти у 2021 р. (<https://bit.ly/3BMDYaw>) і 2020 р. (<https://bit.ly/3BFtmKI>)

Також здобувачі мають змогу висловити думку щодо якості викладання дисциплін за допомогою CE3H Moodle.

Яким чином студентське самоврядування бере участь у процедурах внутрішнього забезпечення якості ОП

Згідно з Положенням про студентське самоврядування Запорізького національного університету <https://cutt.ly/zEPg3If> студенти беруть участь в обговоренні та вирішенні питань щодо удосконалення освітнього процесу. Студентська рада факультету є активним учасником освітнього процесу і представляє інтереси здобувачів вищої освіти в різних керівних органах: є членами Вченої ради факультету, комісії з поселення, стипендіальної комісії (<https://cutt.ly/iEPg5D9>). Найбільш актуальними питаннями, які порушуються органами студентського самоврядування у поточному році є організація навчального процесу в умовах карантинних заходів COVID-19.

Продемонструйте, із посиланням на конкретні приклади, як роботодавці безпосередньо або через свої об'єднання залучені до процесу періодичного перегляду ОП та інших процедур забезпечення її якості

Економічний факультет і, зокрема, кафедра активно співпрацює з потенційними роботодавцями, власниками бізнесу, випускниками, які стрімко просуваються кар'єрними сходами, є провідними фахівцями і звертаються на кафедру з метою підбору кадрів серед студ-ів і висловлюють свої вимоги щодо майбутніх фахівців, а також долучаються до перегляду ОП.

Каф. систематично запрошує роб-ців для перегляду ОП (прот.:№4від27.11.20р.,№7від14.02.20р.,№ 5від21.11.19р., №4 від 19.11.18р.,№5від03.11.17р.)

Роботодавці активні учасники науково-практичних конференцій:

<https://cutt.ly/hEPIEo3>
<https://cutt.ly/IEPIY2C>
<https://cutt.ly/8EPxLbV>
<https://cutt.ly/4EPxNJF>,
круглих столів:
<https://cutt.ly/KEPxoXo>
<https://cutt.ly/cEPx8zj>
<https://cutt.ly/oEPctGL>.

Створено Бізнес-інкубатор <https://cutt.ly/jEZt3GX>, <https://cutt.ly/QEZt5O8>, <https://cutt.ly/IEZyqMO>,
<https://cutt.ly/qEZYe9i>, <https://cutt.ly/iEZYyzG>, <https://cutt.ly/WEZYi5a>.

Створено Асоціацію роботодавців (пр.№10 від 25.04.19 р.) На економічному факультеті вже багато років проводиться захід “Кращий роботодавець року” <https://cutt.ly/IEPcd3D>, <https://cutt.ly/HEPcloZ>,
<https://cutt.ly/MEPccXM>.

Роботодавці самі ініціюють зустрічі зі студентами, на яких зазначають вимоги до фахівців, що враховуються при перегляді ОП <https://cutt.ly/mEPcTbK>, <https://cutt.ly/3EPcUC9>.

Укладено договори про співпрацю (проходження практики) студентів <https://cutt.ly/fEZYavw>,
<https://cutt.ly/2EZYdr4>, <https://cutt.ly/hEZYgfb>.

Відділ доуніверситетської підготовки, профорієнтації та працевлаштування <https://cutt.ly/KEPcPL8>

Опишіть практику збирання та врахування інформації щодо кар'єрного шляху та траєкторій працевлаштування випускників ОП

Кафедра управління персоналом і маркетингу підтримує зв'язки з більшістю випускників. Випускники ОП Маркетинг успішно працевлаштовуються, адже спеціальність є затребуваною та перспективною, факультет ініціював щорічний захід - Зустріч випускників економічного факультету, на якому випускники діляться своїми успіхами та розповідають про кар'єрний шлях <https://cutt.ly/QEPcGiQ>, <https://cutt.ly/qEPcKhM>.

В Запорізькому національному університеті ведеться активна робота з Асоціацією випускників ЗНУ, метою якої є налагодження співпраці з випускниками, полегшення спілкування між ними та ЗНУ, допомога в працевлаштуванні й залучення випускників до заходів, які проводить ЗНУ (<https://cutt.ly/5EPcXQp>).

В ЗНУ започатковано проєкт “Історії успіхів випускників ЗНУ” (<https://cutt.ly/dEPcBf1>).

Які недоліки в ОП та/або освітній діяльності з реалізації ОП були виявлені у ході здійснення процедур внутрішнього забезпечення якості за час її реалізації? Яким чином система забезпечення якості ЗВО відреагувала на ці недоліки?

З метою підвищення якості освіти за ОП та за бажанням студентів планується придбання ліцензійного забезпечення - PowerBI, Tableau тощо. За бажанням студентів - збільшення годин іноземної мови, прийнято рішення, що на найближчому засіданні кафедри щодо перегляду ОП Маркетинг взяти до уваги побажання студентів. За бажанням студентів і з урахуванням пандемії, яка актуалізувала діджиталізацію, збільшено кількість кредитів дисципліни, яка передбачає вивчення інструментів інтернет-просування та планується переглянути тематику деяких дисциплін з урахування приділення більше уваги інтернет-маркетингу.

Продемонструйте, що результати зовнішнього забезпечення якості вищої освіти беруться до уваги під час удосконалення ОП. Яким чином зауваження та пропозиції з останньої акредитації та акредитацій інших ОП були ураховані під час удосконалення цієї ОП?

Акредитація за даною ОП Маркетинг проводиться вперше, але аналізуючи акредитацію спеціальності Маркетинг за минулими вимогами (Наказ МОН України № 898-А від 06.06.2017 р.), були враховані такі зауваження: продовжити підготовку підвищення якісного складу кафедри, посилити профорієнтаційну роботу на кафедрі (Терент'єва Н.В. захистила кандидатську дисертацію, Гельман В.М., Дашко І.М., Малтиз В.В, Калюжна Ю.В., Бехтер Л.А. отримали вчене звання “Доцент”, Гельман В.М., Дашко І.М. захистили докторські дисертації, Череп О.Г. отримав вчене звання “Професор”). Посилити профорієнтаційну роботу (кафедра посилила профорієнтаційну роботу, розширила методи комунікацій і надання інформації абітурієнтам (створено спільноти у соціальних мережах, телеграм-канал, прийнято участь у Весняній та Осінній школах під час канікул для 9-11 класів з метою ознайомлення з професіями економічного факультету, зустрічі з учнями та батьками безпосередньо у школах, заходи для школярів на базі економічного факультету: фестиваль реклами (захід ініційовано кафедрою управління персоналом і маркетингу), брейн-ринг, конкурс есе тощо. Результатом посилення профорієнтаційної роботи є успішна динаміка набору студентів на 075 Маркетинг (бакалавр).

Опишіть, яким чином учасники академічної спільноти змістовно залучені до процедур внутрішнього забезпечення якості ОП?

Згідно з Положенням про систему внутрішнього забезпечення якості вищої освіти ЗНУ <https://cutt.ly/IEMsuG9>, академічна спільнота бере активну участь у процедурах внутрішнього забезпечення якості ОП, також учасники академічної спільноти систематично й змістовно залучені до процедур внутрішнього забезпечення якості ОП (обговорення ОП на засіданні кафедри, засіданні Вченої ради факультету тощо): 2021 <https://cutt.ly/fEZYavw>, 2020 <https://cutt.ly/2EZYdr4>, 2019 <https://cutt.ly/hEZYgfb>.

Відділ моніторингу якості освіти та ліцензування ЗНУ систематично проводить анкетування серед студентів. Результати останнього анкетування наведено за посиланням <https://cutt.ly/nEMsxLc>

Опишіть розподіл відповідальності між різними структурними підрозділами ЗВО у контексті здійснення процесів і процедур внутрішнього забезпечення якості освіти

Здійснення процесів і процедур внутрішнього забезпечення якості освіти у ЗНУ регламентовано Положенням про систему внутрішнього забезпечення якості вищої освіти у ЗНУ, координація та відповідальність за забезпечення якості вищої освіти в ЗВО - проректор з науково-педагогічної роботи Каганов Ю.О.

Основний структурний підрозділ - відділ моніторингу якості освіти та ліцензування - Томченко М.А. (методичне, нормативне забезпечення, контроль, соціологічні опитування). Критерії, правила і процедури оцінювання здобувачів освіти - проректор з науково-педагогічної та навчальної роботи Гура О.І.

Навчальний відділ - Горлач В.В.

Критерії, правила і процедури оцінювання педагогічної (науково-педагогічної) діяльності педагогічних та науково-педагогічних працівників, управлінської діяльності керівних працівників ЗВО - перший проректор Бондар О.Г., у частині рейтингування - проректор Каганов Ю.О.

Забезпечення наявності інформаційних систем для ефективного управління закладом - Лабораторія інформаційного забезпечення освітнього процесу - Кириченко Н.В.

Центр інформаційних систем та комп'ютерних технологій - Ракша В.І.

Створення інклюзивного освітнього середовища, універсального дизайну та розумного пристосування - адміністративно-господарська частина - Кушнір С.М. Вдосконалення, перегляд ОП - кафедри, гаранті. Обговорення політик та ухвалення рішень щодо забезпечення якості: НМР факультетів - НМР університету - Вчена рада ЗНУ.

9. Прозорість і публічність

Якими документами ЗВО регулюється права та обов'язки усіх учасників освітнього процесу? Яким чином забезпечується їх доступність для учасників освітнього процесу?

Права та обов'язки всіх учасників освітнього процесу ЗНУ регулюються Статутом Запорізького національного університету <http://bit.do/fN2Zc> Правилами внутрішнього розпорядку ЗНУ, затвердженими Конференцією трудового колективу 26 грудня 2017 р., протокол № 1 <http://bit.do/fN2Zg> Положенням про організацію освітнього процесу в ЗНУ, затвердженим рішенням вченої ради (протокол № 7 від 23.02.2021 р.) <https://cutt.ly/fEOx5uY>, Кодексом академічної доброчесності ЗНУ <http://bit.do/fN2Zq>. Усі правила і процедури, що регулюють права та обов'язки всіх учасників освітнього процесу, є чіткими та зрозумілими. Їх доступність для учасників освітнього процесу, згідно з Законом України «Про доступ до публічної інформації», забезпечується оприлюдненням на офіційному веб-сайті ЗНУ в підрозділі «Нормативно-правові документи» <http://bit.do/fN2Zr>

Наведіть посилання на веб-сторінку, яка містить інформацію про оприлюднення на офіційному веб-сайті ЗВО відповідного проекту з метою отримання зауважень та пропозицій заінтересованих сторін (стейкхолдерів). Адреса веб-сторінки

<https://cutt.ly/ZEPc8vA>

Наведіть посилання на оприлюднену у відкритому доступі в мережі Інтернет інформацію про освітню програму (включаючи її цілі, очікувані результати навчання та компоненти)

<https://cutt.ly/pE6nGet>

11. Перспективи подальшого розвитку ОП

Якими загалом є сильні та слабкі сторони ОП?

Серед сильних сторін слід виділити, перш за все, актуальний комплекс навчальних дисциплін, який сформовано згідно з сучасними викликами економіки, бізнес-процесів, проблем суб'єктів господарювання; дисципліни передбачають здобуття студентами навичок щодо володіння сучасним економічним мисленням, теоретичними знаннями і практичними навичками, необхідними для розв'язання завдань в галузі маркетингу, здатних застосовувати аналітичний та методичний інструментарій для обґрунтування пропозицій та прийняття управлінських рішень щодо ефективності використання цінової, асортиментної, збутової політики, розробляти ефективні заходи комунікацій, просування, позиціонування підприємства на певному сегменті ринку для певної цільової аудиторії, володіти сучасними знаннями щодо комунікацій в соціальних мережах, оперувати інформаційними технологіями в маркетингу.

Сильною стороною є те, що студенти вивчають маркетинг соціальних мереж, адже Social Media Marketing стали повноцінною платформою для розвитку бізнесу особливо зважаючи на обмеженні можливості функціонування вітчизняних сучасних підприємств, через вплив карантину у результаті поширення COVID-19.

Значна перевага в тому, що ОП передбачено вивчення особливостей SMM, створення електронного тіла бізнесу, вивчення контент-менеджменту, основ таргетової реклами, визначення цільової аудиторії, формування бізнес-

моделі для просування товару або послуги у соціальних мережах, проведення аналізу та розбору електронного тіла бізнесу, побудову воронки продажів, вивчення основ роботи в спеціалізованих програмах для розкрутки сайтів, створення чат-ботів. В результаті здобуття навичок і програмних результатів випускники ОП здатні вирішувати найактуальніші проблеми сучасного бізнесу, оперувати провідними інструментами маркетингу та бути конкурентоспроможними фахівцями на ринку праці, незважаючи на вплив зовнішніх факторів (карантин, пандемія).

Серед слабких сторін: відсутність ліцензованих програм, таких як PowerBI, Tableau для організації інформаційного сховища, відображення візуалізованих даних, побудови аналітичних даних (воронки продажів), застосування функцій пересування в цих програмах дозволяє легко створювати аналітичні діаграми та ділитися ними з командами для більш ефективного виконання кейсів та ефективної командної роботи і, в результаті, з метою більш ґрунтовного вивчення дисциплін на яких здобуваються знання та навички в сфері інтернет-маркетингу, що є надзвичайно актуальним для власників бізнесу (потенційних роботодавців).

Якими є перспективи розвитку ОП упродовж найближчих 3 років? Які конкретні заходи ЗВО планує здійснити задля реалізації цих перспектив?

- 1) Активізувати роботу щодо висвітлення результатів наукової діяльності у статтях, включених до баз Scopus і Web of Science.
- 2) Придбання спеціалізованих ліцензійних програм PowerBI, Tableau для організації інформаційного сховища, відображення візуалізованих даних, побудови аналітичних даних (воронки продажів). Застосування функцій пересування в цих програмах дозволяє легко створювати аналітичні діаграми та ділитися ними з командами для більш ефективного виконання кейсів та ефективної командної роботи і, в результаті, з метою більш ґрунтовного вивчення дисциплін на яких здобуваються знання та навички в сфері інтернет-маркетингу, що є надзвичайно актуальним для власників бізнесу (потенційних роботодавців).
- 3) Створення курсу "Social Media Marketing" (Маркетинг соціальних мереж, Інтернет-маркетинг) для власників малого і середнього бізнесу, які мають на меті диджиталізувати власний бізнес, розпочати бізнес на платформі соціальних мереж та оволодіти знаннями щодо методів і інструментів просування товарів (послуг), основ налаштування таргетованої реклами, побудови воронки продажів, пошуку цільової аудиторії, формування ефективного контент-плану тощо. Створення курсів, які орієнтовано на використання машинного навчання для обробки Великих Даних (Big Data) в маркетингових інформаційних системах.
- 3) З метою зміцнення партнерських відносин з представниками бізнес сфери розширити базу договорів щодо виробничої практики та працевлаштування студентів ОП Маркетинг.

Запевнення

Запевняємо, що уся інформація, наведена у відомостях та доданих до них матеріалах, є достовірною.

Гарантуємо, що ЗВО за запитом експертної групи надасть будь-які документи та додаткову інформацію, яка стосується освітньої програми та/або освітньої діяльності за цією освітньою програмою.

Надаємо згоду на опрацювання та оприлюднення цих відомостей про самооцінювання та усіх доданих до них матеріалів у повному обсязі у відкритому доступі.

Додатки:

Таблиця 1. Інформація про обов'язкові освітні компоненти ОП

Таблиця 2. Зведена інформація про викладачів ОП

Таблиця 3. Матриця відповідності програмних результатів навчання, освітніх компонентів, методів навчання та оцінювання

Шляхом підписання цього документа запевняю, що я належним чином уповноважений на здійснення такої дії від імені закладу вищої освіти та за потреби надам документ, який посвідчує ці повноваження.

Документ підписаний кваліфікованим електронним підписом/кваліфікованою електронною печаткою.

Інформація про КЕП

ПІБ: Фролов Микола Олександрович

Дата: 12.10.2021 р.

Таблиця 1. Інформація про обов'язкові освітні компоненти ОП

Назва освітнього компонента	Вид компонента	Силабус або інші навчально-методичні матеріали		Якщо освітній компонент потребує спеціального матеріально-технічного та/або інформаційного забезпечення, наведіть відомості щодо нього*
		Назва файла	Хеш файла	
Українська мова професійного спрямування	навчальна дисципліна	<i>Силабус_Українська мова професійного спрямування.pdf</i>	D8TEW/YrwjjLSJV9v8+YdLCxrUR83JgRMWxk9oMTFoU=	Мультимедійна аудиторія № 230 (2 навч. корпус). Проектор view Sonic. Пульт ДУ управління. Екран iS inter screen. Монітор ASER Системний блок Microlab Клавіатура Perixx Маніпулятор "Миша" Gembird. Колонки Sven(2шт) Web Камера 4 TECH
Іноземна мова	навчальна дисципліна	<i>Силабус_Іноземна мова.pdf</i>	udvHuQ+8INqBbZRf8EDUomFbFRMYa3+d31njFc7C3TQ=	Мультимедійна аудиторія № 412 (2 навч. корпус). Проектор View Sonic Інтерактивна дошка Smart Board M600 Ноутбук Lenovo S145 Windows 10 Pro Intel (R) Pentium (R) CPU 5405U @ 2.00 GHz Microsoft Office 2016 Idea Pad S145 Acrobat Reader DC WinRAR 5.00 VLC media player Переносна дошка для запису маркерами. Доступ до Internet-мережі, WI-FI
Управління проектами в маркетинговій діяльності	навчальна дисципліна	<i>Силабус_Управління проектами в маркетинговій діяльності.pdf</i>	+fOzPRVgeU6UzfRezZma4T3hp51LOCgjEN5HB6jppqd4=	Мультимедійна аудиторія № 307 (5 навч. корпус). Екран моторизований PSAC 100 200*150 (9010 60 00 00). Проектор PS501W (8528 69 10 00). Пульт ДУ управління. Камера A4 Tech PK 920H-1 Black-Silver. ПІК Celeron /G31D-M7/ CPU 2xE330 2,5 GHz/ O3Y 2Гб/Монітор Acer 22.
Курсова робота з фаху	курслова робота (проект)	<i>Методичні рекомендації до виконання курсової роботи з фаху.pdf</i>	8M5Qm3RY9ogM9xxFbtxc13wFyDGjVxcvZqlZtzK3bF8=	Мультимедійна аудиторія № 125 (5 навч. корпус) Мультимедійна доска TRUBOARD. Проектор PS501W (8528 69 10 00). Пульт ДУ управління. Колонки defender, камера logitech. ПІК Celeron /G31D-M7/ CPU 2xE330 2,5 GHz/ O3Y 2Гб/Монітор Acer 22"
Атестаційний екзамен	підсумкова атестація	<i>Програма Атестаційного Екзамєну_МАРКЕТ ИНГ.pdf</i>	2dlbWwbJkoX9BhkCcaRtrqaWLWhXmUzNaz1c32HNkvI=	Мультимедійна аудиторія № 204 (5 навч. корпус). ПІК Office PC (Acer 19.5/V206HQLBb/Intel Pentium G5400/H310M S2 2.0/O3Y 8Gb DDR4 R748G2400U2S-U/HDD 1Tb Toshiba. Екран моторизований PSAC 100 200*150 (9010 60 00 00). Проектор PS501W (8528 69 10 00) Пульт ДУ управління. Камера A4 Tech PK 920H-1 Black-Silver.
Регіональна економіка	навчальна дисципліна	<i>Силабус_Регіональна економіка.pdf</i>	vjN4uLaIca8dQqZ4NbftegM8btAjPjI7m+AQBB3uCTU=	Мультимедійна аудиторія № 307 (5 навч. корпус). Екран моторизований PSAC 100 200*150 (9010 60 00 00). Проектор PS501W (8528 69 10 00). Пульт ДУ управління. Камера A4 Tech PK 920H-1 Black-Silver. ПІК Celeron /G31D-M7/ CPU 2xE330 2,5 GHz/ O3Y 2Гб/Монітор Acer 22.
Мікроекономіка	навчальна дисципліна	<i>Силабус_Мікроекономіка.pdf</i>	OXhuKc/oF1WYDRrLZEj59Z4DmQ+ywwvikUnX52HJFwg=	Мультимедійна аудиторія № 307 (5 навч. корпус). Екран моторизований PSAC 100 200*150 (9010 60 00 00). Проектор PS501W (8528 69 10 00). Пульт ДУ управління. Камера A4 Tech

				PK 920H-1 Black-Silver. ПК Celeron /G31D-M7/ CPU 2xE330 2,5 GHz/ O3Y 2Гб/Монітор Acer 22.
Теорія ймовірностей і математична статистика	навчальна дисципліна	Силабус_Теорія ймовірностей і математична статистика.pdf	Q6lg69moocvOWXix Hz19hpzpYIQLWhoA V81UKg1xqjU=	Мультимедійна аудиторія № 425 (2 навч. корп.). Екран проєкційний ELITE SCREEN. Проектор Optoma GT760. Вебкамера A4 Tech PK 920H-1 Black-Silver. Колонки Sven BF-21. ПК Celeron G3930/H110M//DDR44Gb/SSD 120Gb/БП 400W /Монітор Philips 22" 223V5LSB2/62/BT Гарнітура/BT адаптер / Клавіатура USB/Мишка USB.
Макроекономіка	навчальна дисципліна	Силабус_Макроекономіка.pdf	IhY+CkBFrjStkZvfIg 7W9eJO19XVJPRnq XKm3EnUN7U=	Мультимедійна аудиторія № 307 (5 навч. корп.). Екран моторизований PSAC 100 200*150 (9010 60 00 00). Проектор PS501W (8528 69 10 00). Пульт ДУ управління . Камера A4 Tech PK 920H-1 Black-Silver. ПК Celeron /G31D-M7/ CPU 2xE330 2,5 GHz/ O3Y 2Гб/Монітор Acer 22.
Комунікаційні технології в соціальних мережах	навчальна дисципліна	Силабус_Комунікаційні технології в соціальних мережах.pdf	tIB5kY/wGp5gDhh5 ntrskudGZTORvUPB dvBGUM9lMJQ=	Мультимедійна аудиторія № 423 (2 навч. корпус). ПК Celeron G3930/H110M//DDR44Gb/SSD 120Gb/БП 400W /Монітор Philips 22" 223V5LSB2/62/BT. Гарнітура/BT адаптер / Клавіатура USB/Мишка USB. Екран проєкційний ELITE SCREE. Проектор Optoma GT760. Колонки Gemix TF -611. Вебкамера A4 Tech PK 920H-1 Black-Silver.
Статистика	навчальна дисципліна	Силабус_Статистика.pdf	xXznRaMLrpnACHv X3RXKZcL1gGsJTD hUmBT2NTvlcO4=	Мультимедійна аудиторія № 307 (5 навч. корп.). Екран моторизований PSAC 100 200*150 (9010 60 00 00). Проектор PS501W (8528 69 10 00). Пульт ДУ управління . Камера A4 Tech PK 920H-1 Black-Silver. ПК Celeron /G31D-M7/ CPU 2xE330 2,5 GHz/ O3Y 2Гб/Монітор Acer 22.
Міжнародна економіка	навчальна дисципліна	Силабус_Міжнародна економіка.pdf	p3bTHWWib1cym8O 2RsQiSWF6xZ5QB1c bpDyMbBC3FhQ=	Мультимедійна аудиторія № 423 (2 навч. корпус). ПК Celeron G3930/H110M//DDR44Gb/SSD 120Gb/БП 400W /Монітор Philips 22" 223V5LSB2/62/BT. Гарнітура/BT адаптер / Клавіатура USB/Мишка USB. Екран проєкційний ELITE SCREE. Проектор Optoma GT760. Колонки Gemix TF -611. Вебкамера A4 Tech PK 920H-1 Black-Silver.
Управлінська діяльність підприємства	навчальна дисципліна	Силабус_Управлінська діяльність підприємства.pdf	ad2RNoQfboGylMyT m8SEipmJc8WB/xN EWeRv8llvbiI=	Мультимедійна аудиторія № 425 (2 навч. корп.). Екран проєкційний ELITE SCREEN. Проектор Optoma GT760. Вебкамера A4 Tech PK 920H-1 Black-Silver. Колонки Sven BF-21. ПК Celeron G3930/H110M//DDR44Gb/SSD 120Gb/БП 400W /Монітор Philips 22" 223V5LSB2/62/BT Гарнітура/BT адаптер / Клавіатура USB/Мишка USB.
Фінанси	навчальна дисципліна	Силабус_Фінанси.pdf	5LsYhytANJ7xSvPAF i52VyE2nLeVW4Y7a OSqY LXOMMo=	Мультимедійна аудиторія № 423 (2 навч. корпус). ПК Celeron G3930/H110M//DDR44Gb/SSD 120Gb/БП 400W /Монітор Philips 22" 223V5LSB2/62/BT. Гарнітура/BT адаптер / Клавіатура USB/Мишка USB.

				Екран проєкційний ELITE SCREE. Проектор Optoma GT760. Колонки Gemix TF -611. Вебкамера A4 Tech PK 920H-1 Black-Silver
Гроші і кредит	навчальна дисципліна	Силабус_Гроші і кредит.pdf	LNzOY/Kmh6CWDK usahv5hob3CmW7m 2bPHZlIzqZiozw=	Мультимедійна аудиторія № 425 (2 навч. корп.). Екран проєкційний ELITE SCREEN. Проектор Optoma GT760. Вебкамера A4 Tech PK 920H-1 Black-Silver. Колонки Sven BF-21. ПК Celeron G3930/H110M//DDR44Gb/SSD 120Gb/БП 400W /Монітор Philips 22" 223V5LSB2/62/BT Гарнітура/BT адаптер / Клавіатура USB/Мишка USB.
Бухгалтерський облік	навчальна дисципліна	Силабус_Бухгалте рський облік.pdf	d8DS/ufOUIRsF9ZL G5FxybwZ6xLQoD1 wicdKEonvqV8=	Мультимедійна аудиторія № 307 (5 навч. корп.). Екран моторизований PSAC 100 200*150 (9010 60 00 00). Проектор PS501W (8528 69 10 00). Пульти ДУ управління . Камера A4 Tech PK 920H-1 Black-Silver. ПК Celeron /G31D-M7/ CPU 2xE330 2,5 GHz/ O3Y 2Гб/Монітор Acer 22.
Економіка праці і соціально-трудові відносини	навчальна дисципліна	Силабус_ЕПСТВ.pdf	sZzbdW59Lf15cqCJr GMEvmwtCUFuFZu xd+SrhcPaqA=	Мультимедійна аудиторія № 423 (2 навч. корпус). ПК Celeron G3930/H110M//DDR44Gb/SSD 120Gb/БП 400W /Монітор Philips 22" 223V5LSB2/62/BT. Гарнітура/BT адаптер / Клавіатура USB/Мишка USB. Екран проєкційний ELITE SCREE. Проектор Optoma GT760. Колонки Gemix TF -611. Вебкамера A4 Tech PK 920H-1 Black-Silver
Виробнича практика	практика	Наскрізна програма практичної підготовки 075 Маркетинг.pdf	fikovFXLI5AHaNBql /wPm8xzf4zXIw29u BUrqus8RME=	МТЗ баз практик підприємств та установ
Інформаційні технології в управлінні економічними системами	навчальна дисципліна	Силабус_Інформаці ні технології в управлінні економічними системами.pdf	j/a2GZaGXr7uB86I+ NESJQPf4R7N/NIR UhJ6V4onStc=	Мультимедійна аудиторія № 307 (5 навч. корп.). Екран моторизований PSAC 100 200*150 (9010 60 00 00). Проектор PS501W (8528 69 10 00). Пульти ДУ управління . Камера A4 Tech PK 920H-1 Black-Silver. ПК Celeron /G31D-M7/ CPU 2xE330 2,5 GHz/ O3Y 2Гб/Монітор Acer 22."
Економетрія	навчальна дисципліна	Силабус_Економет рія.pdf	Vf7H72W482jeF5iw5 3olkyczEGhEqiPyDV M3mkG4rZc=	Мультимедійна аудиторія № 425 (2 навч. корп.). Екран проєкційний ELITE SCREEN. Проектор Optoma GT760. Вебкамера A4 Tech PK 920H-1 Black-Silver. Колонки Sven BF-21. ПК Celeron G3930/H110M//DDR44Gb/SSD 120Gb/БП 400W /Монітор Philips 22" 223V5LSB2/62/BT Гарнітура/BT адаптер / Клавіатура USB/Мишка USB.
Економічна теорія	навчальна дисципліна	силабус Економічна теорія.pdf	GZGe6kVC5Wbaigh/ I+EyU/yzHubFxxU8 mk8s2SAp/Y8=	Мультимедійна аудиторія № 425 (2 навч. корп.). Екран проєкційний ELITE SCREEN. Проектор Optoma GT760. Вебкамера A4 Tech PK 920H-1 Black-Silver. Колонки Sven BF-21. ПК Celeron G3930/H110M//DDR44Gb/SSD 120Gb/БП 400W /Монітор Philips 22" 223V5LSB2/62/BT Гарнітура/BT адаптер /

				Клавіатура USB/Мишка USB.
Маркетингове ціноутворення	навчальна дисципліна	Силабус_Маркетингове ціноутворення.pdf	De5jNfk7ca7Tci2WT Rndn2v9KNzv+bJi+TDCHhh5QR8=	Мультимедійна аудиторія № 205 (5 навч. корп.). Телевізор Vinga L55UHD20B. Камера A4 Tech PK 920H-1 Black-Silver. ПК Celeron G3930/H110M/DDR4 4Gb/SSD 120Gb/БП 400W/Монітор PHILIPS 22" 223V5LSB2/62/БТ Гарнітура/БТ адаптер/Клавіатура USB/Мишка USB.
Цифровий маркетинг	навчальна дисципліна	Силабус_Цифровий_маркетинг.pdf	waPYGKmPd99tocV86XoUH/uzEoHo3llm8meKRpgtAYU=	Мультимедійна аудиторія № 204 (5 навч. корп.). ПК Office PC (Acer 19.5/V206HQLBb/Intel Pentium G5400/H310M S2 2.0/O3V 8Gb DDR4 R748G2400U2S-U/HDD 1Tb Toshiba. Екран моторизований PSAC 100 200*150 (9010 60 00 00). Проектор PS501W (8528 69 10 00) Пульт ДУ управління. Камера A4 Tech PK 920H-1 Black-Silver.
Міжнародна конкурентоспроможність	навчальна дисципліна	Силабус_Міжнародна конкурентоспроможність.pdf	q7FLMdHlopv/F6FSUbOsF63cLfh86ZQOIavBpEkgSm4=	Мультимедійна аудиторія № 307 (5 навч. корп.). Екран моторизований PSAC 100 200*150 (9010 60 00 00). Проектор PS501W (8528 69 10 00). Пульт ДУ управління. Камера A4 Tech PK 920H-1 Black-Silver. ПК Celeron /G31D-M7/ CPU 2xE330 2,5 GHz/O3V 2Гб/Монітор Acer 22.
Маркетинг	навчальна дисципліна	Силабус_Маркетинг.pdf	zdXAEI5HcXO/F1rMnayRwco/nyAzCJqrsCUKLHPpLCo=	Мультимедійна аудиторія № 425 (2 навч. корп.). Екран проєкційний ELITE SCREEN. Проектор Optoma GT760. Вебкамера A4 Tech PK 920H-1 Black-Silver. Колонки Sven BF-21. ПК Celeron G3930/H110M//DDR44Gb/SSD 120Gb/БП 400W/Монітор Philips 22" 223V5LSB2/62/БТ Гарнітура/БТ адаптер / Клавіатура USB/Мишка USB.
Права і свободи людини і громадянина в Україні	навчальна дисципліна	Силабус_Права і свободи людини і громадянина в Україні.pdf	WCRRSbg/2GnhJJ9lfBgmIPfl+BaHLZgkTgJli4pOEA=	Мультимедійна аудиторія № 206 (5 навч. корп.). Мультимедійна доска TRUBOARD. Проектор PS501W (8528 69 10 00). Пульт ДУ управління. ПК Celeron /G31D-M7/ CPU 2xE330 2,5 GHz/O3V 2Гб/Монітор Acer 22". Камера A4 Tech PK 920H-1 Black-Silver.
Теорія проведення маркетингових досліджень	навчальна дисципліна	Силабус_Теорія проведення маркетингових досліджень.pdf	bpf/IpcUhgoGG1cRxu9Pok2qCkHfYtr1gToV1qlpieo=	Мультимедійна аудиторія № 308 (5 навч. корп.). ПК Celeron /G31D-M7/ CPU 2xE330 2,5 GHz/O3V 2Гб/Монітор Acer 22. Екран моторизований PSAC 100 200*150 (9010 60 00 00). Проектор PS501W (8528 69 10 00). Пульт ДУ управління камера A4 Tech PK 920H-1 Black-Silver.
Математичні основи економіки	навчальна дисципліна	Силабус_Математичні основи економіки.pdf	y6xkx9F8r6KPVBSl7OtQO7A5u2Gvo7J/cJvU9SCxvE4=	Мультимедійна аудиторія № 204 (5 навч. корп.). ПК Office PC (Acer 19.5/V206HQLBb/Intel Pentium G5400/H310M S2 2.0/O3V 8Gb DDR4 R748G2400U2S-U/HDD 1Tb Toshiba. Екран моторизований PSAC 100 200*150 (9010 60 00 00). Проектор PS501W (8528 69 10 00) Пульт ДУ управління. Камера A4 Tech PK 920H-1 Black-Silver.
Економіка	навчальна	Силабус_Економіка	oyfKK7TrfPoz+LFV	Мультимедійна аудиторія №

підприємства	дисципліна	<i>підприємства.pdf</i>	YUVaq6+NTZDIo7W pdnXVoSokPq4=	423 (2 навч. корпус). ПК Celeron G3930/H110M//DDR44Gb/SSD 120Gb/БП 400W/Монітор Philips 22" 223V5LSB2/62/BT. Гарнітура/БТ адаптер / Клавіатура USB/Мишка USB. Екран проєкційний ELITE SCREE. Проектор Optoma GT760. Колонки Gemix TF -611. Вебкамера A4 Tech PK 920H-1 Black-Silver.
Комерційне товарознавство	навчальна дисципліна	<i>Силабус_Комерційне товарознавство.pdf</i>	6MRXvwJ1dCndc7ps lh6bQs7Nbe9Q3gu6 PbAtWfvzQ4=	Мультимедійна аудиторія № 205 (5 навч. корп.). Телевізор Vinga L55UHD20B. Камера A4 Tech PK 920H-1 Black-Silver . ПК Celeron G3930/H110M/DDR4 4Gb/SSD 120Gb/БП 400W/Монітор PHILIPS 22" 223V5LSB2/62/BT Гарнітура/БТ адаптер/Клавіатура USB/Мишка USB.
Основи інноваційного бізнесу	навчальна дисципліна	<i>Силабус_Основи інноваційного бізнесу.pdf</i>	p56jYnt8TINhHbrVz y+lfmUGmhJWLXn6 Ewk6dVdcPmY=	Мультимедійна аудиторія № 307 (5 навч. корп.). Екран моторизований PSAC 100 200*150 (9010 60 00 00). Проектор PS501W (8528 69 10 00). Пульт ДУ управління . Камера A4 Tech PK 920H-1 Black-Silver. ПК Celeron /G31D-M7/ CPU 2xE330 2,5 GHz/ O3Y 2Гб/Монітор Acer 22.
Маркетингова товарна політика	навчальна дисципліна	<i>Силабус_Маркетингова товарна політика.pdf</i>	DbIRx8mORid/rwtA okoYjRBL/gNRpUW 57ZSynR5Nwu4=	Мультимедійна аудиторія № 206 (5 навч. корп.). Мультимедійна доска TRUBOARD. Проектор PS501W (8528 69 10 00). Пульт ДУ управління. ПК Celeron /G31D-M7/ CPU 2xE330 2,5 GHz/ O3Y 2Гб/Монітор Acer 22". Камера A4 Tech PK 920H-1 Black-Silver.
Курсова робота з маркетингу	курслова робота (проект)	<i>Методичні рекомендації до виконання курсової роботи з маркетингу.pdf</i>	ovh21zboSjwK7jKyr WXHGFjR4fooo//M 427iKzSEkAU=	Мультимедійна аудиторія № 125 (5 навч. корп.). Мультимедійна доска TRUBOARD. Проектор PS501W (8528 69 10 00). Пульт ДУ управління. Колонки defender, камера logitech. ПК Celeron /G31D-M7/ CPU 2xE330 2,5 GHz/ O3Y 2Гб/Монітор Acer 22.
Ризикологія	навчальна дисципліна	<i>Силабус_Ризикологія.pdf</i>	VjM+AzD9XbRVgz2 LvhrE5ld9PR9j4Iprvc CyeSGqsNN0=	Мультимедійна аудиторія № 307 (5 навч. корп.). Екран моторизований PSAC 100 200*150 (9010 60 00 00). Проектор PS501W (8528 69 10 00). Пульт ДУ управління . Камера A4 Tech PK 920H-1 Black-Silver. ПК Celeron /G31D-M7/ CPU 2xE330 2,5 GHz/ O3Y 2Гб/Монітор Acer 22.
Маркетинг в фінансових установах	навчальна дисципліна	<i>Силабус_Маркетинг в фінансових установах.pdf</i>	NOm1wbIXDWphM Se832q+GjB4/IUIPd RlNOgtcXuznI=	Мультимедійна аудиторія № 206 (5 навч. корп.). Мультимедійна доска TRUBOARD. Проектор PS501W (8528 69 10 00). Пульт ДУ управління. ПК Celeron /G31D-M7/ CPU 2xE330 2,5 GHz/ O3Y 2Гб/Монітор Acer 22". Камера A4 Tech PK 920H-1 Black-Silver.
Міжнародний маркетинг	навчальна дисципліна	<i>Силабус_Міжнародний маркетинг.pdf</i>	bi9OC2RcowL4rkops 4u0o3U9obXFeMjo QRSNxPVmgrA=	Мультимедійна аудиторія № 206 (5 навч. корп.). Мультимедійна доска TRUBOARD. ПК Celeron /G31D-M7/ CPU 2xE330 2,5 GHz/ O3Y 2Гб/Монітор Acer 22".Проектор PS501W (8528 69 10 00). Пульт ДУ управління. Камера A4 Tech PK 920H-1 Black-Silver.

Оцінка ефективності маркетингових рішень	навчальна дисципліна	<i>Силабус_Оцінка ефективності маркетингових рішень.pdf</i>	3or1oq1wW1RPNUG6Sd7l5ELKt1nJoXGcBySMF1chC5o=	Мультимедійна аудиторія № 205 (5 навч. корп.). Телевізор Vinga L55UHD20B. Камера A4 Tech PK 920H-1 Black-Silver . ПК Celeron G3930/H110M/DDR4 4Gb/SSD 120Gb/БП 400W/Монітор PHILIPS 22" 223V5LSB2/62/BT Гарнітура/BT адаптер/Клавіатура USB/Мишка USB.
Маркетинг в управлінні людськими ресурсами	навчальна дисципліна	<i>Силабус_Маркетинг в управлінні людськими ресурсами.pdf</i>	PwuEoB7bgDIPZ3inBJRGSWl5A6BC7U4HjCXwcjLKars=	Мультимедійна аудиторія № 207 (5 навч. корп.). Телевізор Vinga L55UHD20B. Камера A4 Tech PK 920H-1 Black-Silver ПК Celeron G3930/H110M/DDR4 4Gb/SSD 120Gb/БП 400W/Монітор PHILIPS 22" 223V5LSB2/62/BT Гарнітура/BT адаптер/Клавіатура USB/Мишка USB.
Інформаційні технології в маркетингу	навчальна дисципліна	<i>Силабус_Інформаційні технології в маркетингу.pdf</i>	fD+8tpBc6qfCrPoLJDkYowBkBzG6+83VuIRw+OZRUR8=	Мультимедійна аудиторія № 204 (5 навч. корп.). ПК Office PC (Acer 19.5/V206HQLBb/Intel Pentium G5400/H310M S2 2.0/O3V 8Gb DDR4 R748G2400U2S-U/HDD 1Tb Toshiba. Екран моторизований PSAC 100 200*150 (9010 60 00 00). Проектор PS501W (8528 69 10 00) Пульт ДУ управління . Камера A4 Tech PK 920H-1 Black-Silver.
Курсова робота з інформаційних технологій в маркетингу	курслова робота (проект)	<i>Методичні рекомендації до виконання курсової роботи з Інформаційних технологій в маркетингу.pdf</i>	W/EqS/Wa4bTWHo4KFySF2lTGcIlgSNx3d+BOOcBDgk=	Мультимедійна аудиторія № 125 (5 навч. корп) Мультимедійна доска TRUBOARD. Проектор PS501W (8528 69 10 00). Пульт ДУ управління. Колонки defender, камера logitech. ПК Celeron /G31D-M7/ CPU 2xE330 2,5 GHz/ O3V 2Гб/Монітор Acer 22".
Логістика	навчальна дисципліна	<i>Силабус_Логістика.pdf</i>	lb7fJfYb1IKAJW6bGyLQqmTBNBlh6GEouW9oM6p+7bA=	Мультимедійна аудиторія № 205 (5 навч. корп.). Телевізор Vinga L55UHD20B. Камера A4 Tech PK 920H-1 Black-Silver . ПК Celeron G3930/H110M/DDR4 4Gb/SSD 120Gb/БП 400W/Монітор PHILIPS 22" 223V5LSB2/62/BT Гарнітура/BT адаптер/Клавіатура USB/Мишка USB.
Реклама і стимулювання збуту	навчальна дисципліна	<i>Силабус_Реклама і стимулювання збуту.pdf</i>	7TKuw6ACloBmTJb4A37Wde3yp54ob84H+lpYN7Ch2aI=	Мультимедійна аудиторія № 207 (5 навч. корп.). Телевізор Vinga L55UHD20B. Камера A4 Tech PK 920H-1 Black-Silver ПК Celeron G3930/H110M/DDR4 4Gb/SSD 120Gb/БП 400W/Монітор PHILIPS 22" 223V5LSB2/62/BT Гарнітура/BT адаптер/Клавіатура USB/Мишка USB.
Фізичне виховання	навчальна дисципліна	<i>Силабус_Фізичне виховання.pdf</i>	7B1E5VMsLhScRXuUHOkTaiwP18eW9r3bvXdHSbAxpA=	Спортивний корпус (зали, спортивні майданчики, інвентар відповідно до видів спорту).
Історія України	навчальна дисципліна	<i>СИЛАБУС_ІСТОРІЯ_УКРАЇНИ_Маркетинг.docx.pdf</i>	oAVKMJ84dCNf8YZ/RdtyFDG2XhtEgNWckL+u2U1fqQU=	Мультимедійна аудиторія № 50 1 навч. корпус. Проектор Epson EBГ7200W. Екран 274Х366, Пульт ДУ управління екраном. Комп'ютер E2180-1.8Hz/800/1Mb S775 BOX, P945GCM S21, 1024 DDR-II, 160Gb, 2008 года Видеомонитор 23" Samsung High Glossy Black/ Клавіатура Genius/ Маніпулятор "Миша" A4Tech

				Монитор 20"(2 шт) Samsung LED. Микрофонная система AKG WMS40 HT Мобильный комплекс озвучивания Fender P-150 Колонка (10шт) Column LSP 18/12W Web Камера Logitech.
--	--	--	--	---

* наводяться відомості, як мінімум, щодо наявності відповідного матеріально-технічного забезпечення, його достатності для реалізації ОП; для обладнання/устаткування – також кількість, рік введення в експлуатацію, рік останнього ремонту; для програмного забезпечення – також кількість ліцензій та версія програмного забезпечення

Таблиця 2. Зведена інформація про викладачів ОП

ІД викладача	ПІБ	Посада	Структурний підрозділ	Кваліфікація викладача	Стаж	Навчальні дисципліни, що їх викладає викладач на ОП	Обґрунтування
365210	Дашко Ірина Миколаївна	Доцент, Основне місце роботи	Економічний факультет	Диплом спеціаліста, Криворізький факультет Державного вищого навчального закладу "Запорізький національний університет" Міністерства освіти і науки України, рік закінчення: 2016, спеціальність: 7.03010201 психологія, Диплом магістра, Криворізький економічний інститут Київського національного економічного університету, рік закінчення: 2004, спеціальність: 0502 Менеджмент організацій, Диплом доктора наук ДД 012018, виданий 29.06.2021, Диплом кандидата наук ДК 024171, виданий 23.09.2014, Атестат доцента АД 005083, виданий 24.09.2020	14	Міжнародна конкурентоспроможність	1. Cherep A, Beridze T., Baranik Z., Korenyev V., Dashko I. Assessment of the competitiveness of industrial enterprise activitie. Збірник наукових праць «Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії і практики». № 3(38), 2021. Рр. 272-280. 2. Дашко І. М. Стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємств. Збірник матеріалів XVII Міжнародної науково-практичної конференції «Управління соціально-економічним розвитком регіонів та держави» [за ред. А. В. Череп]. Запоріжжя : Видавництво ЗНУ, 2021, С. 151-154. 3. Дашко І. М. Інновації як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємств. Управління проектами. Ефективне використання результатів наукових досліджень та об'єктів інтелектуальної власності: збірник наукових праць за матеріалами III Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (17-18 березня 2021 р.). НМетАУ, УКРНЕТ, НДІВ НАПрН України, Дніпро: Юрсервіс, 2021. С. 436-441. 4. Дашко І. М. Антикризове

							<p>управління в системі забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Економічний форум: науковий журнал. 2020. № 1. С. 70-78.</p> <p>5. Дашко І. М. Методологічні засади управління конкурентоспроможністю підприємства. Економічний аналіз: збірник наукових праць. 2020. № 1. С. 57-65.</p> <p>6. Дашко І. М. Інновації як рушійна сила конкурентоспроможності підприємства. Polskie east European Scientific Journal. Warsaw, Poland, 2020. No 1 (53). Рр. 4-9.</p> <p>7. Дашко І. М. Оцінка конкурентного статусу підприємства в сучасних умовах господарювання. Slovak international scientific Journal. Bratislava, Slovakia, 2020. No 37, Vol. 2. Рр. 3-7.</p> <p>8. Дашко І. М. Розвиток стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємств України. Молода наука-2019: XII Університ. наук.-практ. конф. студентів, аспірантів і молодих вчених. (м. Запоріжжя, 9 квітня 2019 р.). Запоріжжя: Запорізький національний університет, 2019. С. 57-58.</p> <p>9. Дашко І. М. Дослідження основних методів оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємств. Економіка та держава: науково-практичний журнал. 2020. № 5. С. 108-111.</p> <p>10. Дашко І. М. Практика прогнозування показників діяльності підприємства щодо забезпечення конкурентоспроможності. Економічний простір: збірник наукових праць. 2020. № 153. С. 46-51.</p> <p>11. Дашко І. М. Проблеми підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств України. Сталий розвиток економіки:</p>
--	--	--	--	--	--	--	---

							<p>міжнародний науково-виробничий журнал. 2019. № 1 (42). С. 22-30.</p> <p>12. Дашко І. М. Аналіз процесів конкурентоспроможності в умовах глобалізації. Науковий погляд: економіка та управління: науковий журнал. 2019. № 4 (66). С. 54-60.</p> <p>13. Дашко І. М. Економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств. Вісник Запорізького національного університету: збірник наукових праць. Економічні науки, 2019. № 4(44). С. 16-22.</p> <p>14. Дашко І. М. Аналіз складників глобального індексу конкурентоспроможності. Вчені записки Таврійського національного університету ім. В. І. Вернадського: науковий журнал. Економіка і управління. 2019. Том 30 (69). № 6. Ч. 2. С. 48-54. 12. 15. Дашко І. М., Бондарчук А. С. Конкурентоспроможність промислової галузі в умовах кризи. Бізнес та умови його розвитку: національна та міжнародна практика: Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Одеса, 15 червня 2019 р.). Одеса: Центр економічних досліджень та розвитку, 2019. С. 37-40.</p> <p>16. Дашко І. М. Місце і роль ресурсного потенціалу підприємства в забезпеченні конкурентоспроможності. Вісник Хмельницького національного університету: науковий журнал. Економічні науки. 2019. № 6. С. 40-45.</p> <p>17. Дашко І. М. Прогнозування стратегії забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств. Бізнес-навігатор: науково-виробничий журнал. 2019. № 6 (55), С. 74-81.</p> <p>18. Дашко І. М.</p>
--	--	--	--	--	--	--	---

							<p>Урахування ризиків при управлінні розвитком промислових підприємств. Інтелект XXI: науковий економічний журнал. 2019. № 6. Ч. 1. С. 63-68.</p> <p>19. Дашко І. М. Інвестиції в забезпеченні конкурентоспроможності підприємства. Підприємництво та інновації: науковий журнал з питань економіки та бізнесу. 2019. № 9. С. 93-98.</p> <p>20. Дашко І. М. Розробка стратегії забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств. Інтернаука: міжнародний науковий журнал. Економічні науки. 2019. № 11 (31). С. 25-32.</p> <p>21. Дашко І. М. Вплив інноваційної діяльності на підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств. Причорноморські економічні студії: науковий журнал. 2019. № 47-1. С. 197-202.</p> <p>22. Дашко І. М. Система управління ризиками зниження конкурентоспроможності на промислових підприємствах. Österreichisches Multiscience Journal. Innsbruck, Austria, 2019. No 23, Vol. 2. Pp. 19-24.</p> <p>23. Дашко І. М. Розвиток теорій конкурентоспроможності підприємств. Polish journal of science. Warszawa, Poland, 2019. No 21, Vol. 2. Pp. 15-20.</p> <p>24. Дашко І. М. Шляхи підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств в ринкових умовах. Ефективна економіка: електронний науковий журнал. 2018. Вип. 6. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7760</p> <p>25. Дашко І. М. Дослідження факторів впливу на конкурентоспроможність підприємства. Молода наука-2017: X</p>
--	--	--	--	--	--	--	---

							Університ. наук.-практ. конф. студентів, аспірантів і молодих вчених. (м. Запоріжжя, 12 квітня 2017 р.). Запоріжжя: Запорізький національний університет, 2017. С. 335-337. 26. Дашко І. М. Фактори впливу на конкурентоспроможність підприємств. Причорноморські економічні студії: науковий журнал. 2017. № 13-2. С. 80-85. 27. Дашко І. М. Основні поняття та значення конкурентоспроможності підприємства. Актуальні напрями забезпечення ефективності економіки країни. III Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Запоріжжя, 14-15 жовтня 2016 р.). Запоріжжя: Запорізький національний університет, 2016. С. 28-30.
21501	Стасик Микола Васильович	Доцент, Основне місце роботи	Філологічний факультет	Диплом спеціаліста, Запорізький державний університет, рік закінчення: 1997, спеціальність: Українська мова та література, Диплом кандидата наук ДК 038306, виданий 09.11.2006, Атестат доцента 12ДЦ 024944, виданий 14.04.2011	22	Українська мова професійного спрямуванням	1. Laskava Y., Bondarenko V., Shulga O., Stasyk M., Stadnichenko O. Artistic Modelling of History in the Literature and Non-Fiction of a Post-Totalitarian Society. Postmodern Openings, 2021. 12(1Sup1). URL: https://lumenpublishing.com/journals/index.php/po/article/view/3235 (Web of Science; EBSCO; ERIH+; Google Scholar; Index Copernicus; Ideas RePeC; Econpapers; Socionet; CEEOL; Ulrich ProQuest; Cabell, Journalseek; Scipio; Philpapers; DOAJ; SHERPA/RoMEO repositories; KVK; WorldCat; CrossRef;). 2. Стасик М.В. Фольклорно-етнографічні джерела роману В.Лиса «Століття Якова». Вісник Маріупольського державного університету. Серія : Філологія / гол. ред. К. В. Балабанов ; відп. ред. серії О. Г. Павленко. Маріуполь: МДУ, 2017. Вип. 16. С. 60-65. Index Copernicus. 3. Стасик М.В. Роль фольклорно-

							<p>етнографічних елементів у типізації образу і психологічної характеристики героя в романі Тимура та Олени Литовченків «Кинджал проти шаблі». Вісник Запорізького національного університету. Філологічні науки. 2017. № 1. С. 46-52 Index Copernicus.</p> <p>4. Стасик М.В. Міфологічний світ роману Дари Корній і Тали Владмирової «Зозулята зими». Актуальні питання гуманітарних наук: міжвузівський збірник наукових праць молодих вчених Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка. Дрогобич: Видавничий дім «Гельветика», 2018. Вип. 21. Том 2. С.76-80 Index Copernicus.</p> <p>5. Стасик М.В. Відображення національного менталітебу в романі Дмитра Кешелі «Родаки». Актуальні питання гуманітарних наук : міжвузівський збірник наукових праць молодих вчених Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка / [редактори-упорядники В. Ільницький, А. Душний, І. Зимомря]. Дрогобич: Видавничий дім "Гельветика", 2019. Вип. 24. Том 2. С.123-128. Index Copernicus.</p> <p>6. Стасик М.В. Біблійні мотиви в романі Валентина Терлецького «В.І.Н.». Вісник Маріупольського державного університету. Серія : Філологія / гол. ред. О. Г. Павленко. – Маріуполь : МДУ, 2019. – Вип. 21. – 261 с. С. 84-90. (Index Copernicus, Google Scholar, Ulrich's Periodicals Directory).</p> <p>7. Стасик М.В. Символічні образи в романі С.Талан «Замкнене коло». Вчені записки Таврійського національного</p>
--	--	--	--	--	--	--	---

						<p>університету імені В.І.Вернадського. Серія : Філологія. Соціальні комунікації. Київ : Видавничий дім «Гельветика», 2020. Т. 31 (70). № 3. Частина 2. С. 159-163. Index Copernicus.</p> <p>8. Стасик М. В. Образи-символи в романі В.Яворівського «У мене вечеряв Ісус. Княгиня Ольга – велика грішниця, яка стала святою». Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Філологія». 2020. Т. 1. № 45. С. 73-76. Index Copernicus.</p>
272256	Кендюхов Олександр Володимирович	Професор, Основне місце роботи	Економічний факультет	<p>Диплом доктора наук ДД 006401, виданий 13.02.2008, Атестат професора 12ІП 006437, виданий 20.01.2011</p>	20	<p>Управління проектами в маркетинговій діяльності</p> <p>1. Кендюхов О.В., Залізнюк В.П. Формування маркетингової стратегії підприємства на основі синтезу системного та ситуаційного підходів // Вісник Запорізького національного університету: Збірник наукових праць. Економічні науки. №1(33), 2017р., С. 15-25.</p> <p>2. Kateryna Oriekhova, Oleksander Kendiukhov, Oleksii Zakharkin, Olesia Solodovnik, Liudmyla Zakharkina, Tetiana Murovana. OPTIMIZATION MODELLING OF ENGINEERING ENTERPRISES FINANCIAL SECURITY IMPROVEMENT // Journal of Applied Engineering Science, 30.08.2021. DOI: https://doi.org/10.5937/jaes0-30842 Режим доступу: https://aseestant.ceon.rs/index.php/jaes/article/view/30842</p> <p>3. Oleksander Kendiukhov, Nataliia Kasianova, Oleksandr Kochubei, Yaroslav Oliinyk, Olena Sokhatska, Yuliia Zhukova DIGITAL TRANSFORMATION AS AN ATTRACTOR OF UKRAINE'S ECONOMIC DEVELOPMENT // International Journal of Advanced Research in Engineering and Technology (IJARET), Volume 11, Issue 7, July</p>

							2020, pp. 340-349. DOI: 10.34218/IJARET.11.7.2 020.034 Режим доступу: http://www.iaeme.com/MasterAdmin/Journal_uploads/IJARET/VOLUME_11_ISSUE_7/IJARET_11_07_034.pdf
57273	Лепьохін Олександр Васильович	Доцент, Основне місце роботи	Економічний факультет	Диплом кандидата наук ДК 019629, виданий 02.07.2003, Атестат доцента ДЦ 010835, виданий 21.04.2005	9	Регіональна економіка	1. Лепёхин А.В. Целевое управление для обеспечения жизнедеятельности промышленного предприятия. ХАБАРИШИ ВЕСТНИК BULLETIN. «Экономика» сериясы Серия «Экономическая» «Economic@ series. 2018. № 4. С. 46-58. 2. Лепёхин А.В. Оперативное планирование с целью обеспечения жизнедеятельности промышленного предприятия. ХАБАРИШИ ВЕСТНИК BULLETIN. «Экономика» сериясы Серия «Экономическая» «Economic@ series. 2018. № 3. С. 90-96. 3. Лепьохін О.В., Іващенко О.В. Вплив моделі соціально- економічного розвитку країни на забезпечення податкової безпеки держави. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки».2019. Випуск – 34. С. 125-127. 4. PhD in Economik, Associate Professor, O.V. Lepekhyn. INDUSTRIAL ENTERPRISES' INVESTMENT PLANNING FOR SUSTAINING THEIR ACTIVITIES. MACHINES TECHNOLOGIES MATERIALS.Internatin al journal for science, technics and innovations for the industry. Issue 3/2019. P. 137-139/ 7. Лепьохін О.В. Концептуальні засади управління відновленням життєдіяльності підприємства. Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки: збірник наукових праць. Запоріжжя.

							2016. № 3. С.12-20. (Copernicus) 8. Лепьохін О.В. Підходи до сутісно-змістовного наповнення категорії «Життєдіяльності підприємства». Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки: збірник наукових праць. Запоріжжя. 2017. № 4. С.134-141. . (Copernicus) 11. Лепьохін О.В. Рентабельність як основа життєвої підтримки машинобудівних підприємств. Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки: збірник наукових праць. Запоріжжя. 2020. № 3 (47). С. 101-105. .(Copernicus)
292712	Осаул Олександр Іванович	Доцент, Основне місце роботи	Інженерний навчально-науковий інститут Запорізького національного університету	Диплом кандидата наук ТН 040895, виданий 19.11.1980, Атестат старшого наукового співробітника (старшого дослідника) СН 039411, виданий 13.02.1985	14	Економічна теорія	1. Череп О.Г., Осаул А.О. Диверсифікація сільського туризму в Україні на основі європейського досвіду // Економіка та суспільство. 2021. № 28. 2. Pereverzieva A. V., Osaul A. . European experience of supporting youth business initiatives in social economy. ВІСНИК ЗАПОРІЗЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ. 2021. № 1 (49). С. 101-105. (Index Copernicus). 3. Osaul A. Development of a new type of worker in the knowledge economy theory. Вісник ЗНУ. Економічні науки. 2020. № 1. С. 123-128. (Index Copernicus). 4. Pereverzieva A. V., Osaul A. ., Havrylova K. . SOCIAL ENTREPRENEURSHIP AND CLASSICAL ENTERPRISE WITH SOCIAL RESPONSIBILITY ANALYSIS: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES. Вісник ЗНУ. Економічні науки.. 2020. № 3. С. 46-50. (Index Copernicus). 5. Osaul A. ., Lubenec I. . Principles of establishing mechanisms of business economic

							security. Вісник ЗНУ. Економічні науки.. 2019. № 3. С. 142-146. (Index Copernicus). 6. Дугієнко Н.О., Осаул А.О., Гаврилова К.О. Особливості інноваційно-інвестиційного розвитку Республіки Корея. Вчені записки Національного університету імені В.І. Вернадського. Серія «Економіка і управління». – Том 30 (69). – №3. – 2019. – С. 1-7. 7. Дугієнко Н.О., Осаул А.О., Колугарова К.О. Роль малого бізнесу в економіці КНР. Бізнес-навігатор. – 2019. – № 3 (52). – С. 21-26. 8.Переверзева А. В., Осаул А. О. Економічна теорія: навчальний посібник для здобувачів ступеня вищої освіти бакалавра спеціальності «Економіка» освітньо-професійної програми «Міжнародна економіка». Запоріжжя: ЗНУ, 2019. 97 с.
91269	Переверзева Анна Василівна	Професор, Основне місце роботи	Економічний факультет	Диплом магістра, Державний вищий навчальний заклад "Запорізький національний університет" Міністерства освіти і науки України, рік закінчення: 2007, спеціальність: 050102 Економічна кібернетика, Диплом доктора наук ДД 009312, виданий 16.12.2019, Диплом кандидата наук ДК 007898, виданий 26.09.2012, Атестат доцента АД 001509, виданий 18.12.2018	12	Мікроекономіка	1. Переверзева А.В. Трансформація мікроекономічної моделі поведінки споживача на ринку в умовах цифрової економіки. Причорноморські економічні студії. 2021. №66. 2. Переверзева А.В. Мікроекономічний аналіз поведінки споживачів з точки зору теорії поколінь в умовах цифровізації. Вчені записки ТНЕУ. 2021. Том 32 (71). №4 3. Переверзева А.В., Губарь О.В., Москаленко О.Ю. Оцінка факторів мікро-та макромаркетингового середовища діяльності на ринку. Інноваційна економіка. №3-4, 2021. С.112-117. URL: http://inneco.org/index.php/inneco.ua/article/view/777 4. Pereverzieva A. V. A methodical approach to the assessment of human resources` interactions. Journal of Entrepreneurship, Management and Innovaton (JEMI). 2019. T. 15. № 1. С.

						<p>171-204. (Web of Science, Index Copernicus).</p> <p>5. Impact of human resources` «energy» on the development of business entities. Baltic Journal of Economic Studies. 2018. T. 4. № 2. C. 159-168. (Web of Science, Index Copernicus, ERIH PLUS, Directory of Open Access Journals, Socionet, MIAR (Information Matrix for the Analysis of Journals), Open Directory Project).</p> <p>6. Pereverzieva Anna, Volkov Volodymyr PROJECT-TIME RESOURCE DISTRIBUTION OF SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS. Turkish Journal of Computer and Mathematics Education (TURCOMAT). Vol.12. №6, 2021. URL: https://turcomat.org/index.php/turkbilmat/article/view/8417(SCOPUS).</p> <p>7. Переверзєва А.В. Мікроекономіка: навчально-методичний посібник для здобувачів ступеня вищої освіти бакалавра спеціальності «Економіка» освітньо-професійної програми «Міжнародна економіка». Запоріжжя : ЗНУ, 2019. 134 с.</p>
178270	Макаренко Олена Іванівна	Доцент, Основне місце роботи	Економічний факультет	<p>Диплом магістра, Запорізький державний університет, рік закінчення: 2000, спеціальність: 050102 Економічна кібернетика, Диплом кандидата наук ДК 040603, виданий 15.02.2007, Атестат доцента 12ДЦ 022434, виданий 19.02.2009</p>	18	<p>Теорія ймовірностей і математична статистика</p> <p>1. Makarenko O., Serhieieva L., Chudaieva I., Us G. Assessment of Trends in the Development of the Ukrainian Economy Based on the Structural Shifts Analysis. CEUR Workshop Proceedings. 2019. Vol. 2422. Pp. 54-65. URL : http://ceur-ws.org/Vol-2422/paper05.pdf. (Scopus)</p> <p>2. Теорія ймовірностей та математична статистика : методичні рекомендації до самостійної роботи для здобувачів ступеня вищої освіти бакалавра спеціальності «Економіка» освітньо-професійних програм «Економічна кібернетика», «Міжнародна економіка», «Управління</p>

							персоналом та економіки праці» / уклад. : О.І. Макаренко, С.М. Іванов, О.В. Васильєва. Запоріжжя : ЗНУ, 2021. 139
83367	Колобердянко Іван Іванович	Доцент, Основне місце роботи	Економічний факультет	Диплом спеціаліста, Запорізький державний педагогічний інститут, рік закінчення: 1971, спеціальність: Вчитель математики, Диплом кандидата наук ЭК 010843, виданий 22.07.1981, Атестат доцента ДЦ 090015, виданий 23.04.1986	45	Макроекономіка	1. Колобердянко І.І., Федорець А.О. Оцінка ефективності державного регулювання у макроекономічних показниках. Приазовський економічний вісник. 2020. Випуск 6 (23). С. 27-34. URL:yttp://pev.kpu.zp.ua/vypusk-7-13. 2. Колобердянко І.І., Фоменко С.С. Україна в зовнішньоторгівельних зв'язках. Науково-виробничий журнал «Держава та регіони». Серія: Економіка та підприємництво. 2020. Випуск 4 (115). С. 75-81. 3. Колобердянко І.І., Романова А.С. Якість населення України в умовах економічної та політичної нестабільності. Вісник Запорізького національного університету: Збірник наукових праць. Економічні науки . – Запоріжжя: ЗНУ, 2019, № 1 (41). С. 90-95. 4. Колобердянко І.І., Серболова З.С. Суперечливий характер співпраці України з міжнародним валютним фондом. Вісник Запорізького національного університету: Збірник наукових праць. Економічні науки – Запоріжжя: Запорізький національний університет. 2019. №4(44). С. 103-107. 5. Колобердянко І.І., Ткаченко С.М. Вплив глобалізації на економічний розвиток України. Вісник Запорізького національного університету: Збірник наукових праць. Економічні науки. Запоріжжя: ЗНУ, 2018, № 2 (38). С. 104-112. Колобердянко І.І., Білий Д.О. Використання досвіду країн ЄС у вирішенні

							проблеми безробіття в Україні. Вісник ЗНУ: Збірник наукових праць. Економічні науки. – Запоріжжя: ЗНУ. 2017. № 3 (35). С. 93-102
196745	Очеретін Дмитро Валерійович	Доцент, Основне місце роботи	Економічний факультет	Диплом магістра, Запорізький державний університет, рік закінчення: 2002, спеціальність: 050102 Економічна кібернетика, Диплом кандидата наук ДК 014289, виданий 31.05.2013	18	Комунікаційні технології в соціальних мережах	1. Очеретін Д. В., Чирва В. С. Аналіз динаміки внеску мобільної екосистеми у світовий розвиток. Збірник матеріалів XIII Міжнародної науково-практичної конференції «Виклики та перспективи розвитку нової економіки на світовому, державному та регіональному рівнях» / [за ред. А.В. Череп] Запоріжжя: Видавництво ЗНУ, 2018. С. 317-319. 2. Очеретін Д. В., Романюта К. А. Оцінка лояльності споживачів інтернет-маркетингу. Збірник матеріалів XII Міжнародної науково-практичної конференції “Виклики та перспективи розвитку нової економіки на світовому, державному та регіональному рівнях” Запоріжжя: Видавництво ЗНУ, 2017. С. 362-364. 3. Los V. O., Ocheretin D. V., Borodina I. S. Digital transformation of the logistics operations of the trade enterprise “Metiznyk”. Bulletin Zaporizhzhia national university. Economic sciences. 2020. № 4(48). С. 26-30. URL: http://journalsofznu.zp.ua/index.php/economics/article/view/1767 . (Index Copernicus).
29725	Сьомченко Вікторія Вікторівна	Доцент, Основне місце роботи	Економічний факультет	Диплом спеціаліста, Дніпропетровський державний аграрний університет, рік закінчення: 1998, спеціальність: 050106 Облік і аудит, Диплом кандидата наук ДК 000179, виданий 10.11.2011, Аттестат доцента 12ДЦ 038202, виданий 03.04.2014	17	Статистика	Статті 1. Сьомченко В.В., Циганок К.О. Порівняльний аналіз чисельності населення України з країнами європейського союзу. Електронний фаховий науково-практичний журнал «Інфраструктура ринку». Випуск 19, 2018 рік. Index Copernicus 2. Сьомченко В.В., Рубан А.А. Аналіз внутрішнього та зовнішнього міграційного руху населення України. Електронне фахове

							<p>видання «Економіка та суспільство» № 16. Червень 2018 р. Index Copernicus</p> <p>3. Сьомченко В.В., Кондратенко А.І. Вивчення та аналіз основних тенденцій та специфічних особливостей інфляційних процесів в Україні та країнах ЄС у 2008-2017 роках. Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка» № 3-4 (74). 2018. С. 165-170. Index Copernicus</p> <p>4. Сьомченко В.В., Лабенська Ю. Аналіз діяльності, перспективи розвитку та доцільність децентралізації компанії Volkswagen. Інфраструктура ринку. Електронний науково-практичний журнал. Одеса, 2018. Випуск 22. С. 240-245. Index Copernicus</p> <p>5. Сьомченко В.В., Ільченко Д.А. Проблеми та аналіз зовнішньоекономічного торговельного балансу України за 2008-2017 роки. Економіка та суспільство. Електронне наукове фахове видання. Мукачеве, 2018. Випуск № 18. С. 1058-1064. Index Copernicus</p> <p>6. Сьомченко В.В., Момот І.І. Аналіз обсягів інвестування та інвестиційної діяльності в Україні. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. Електронне наукове фахове видання. Дніпро. 2018. Випуск № 6 (17). С. 746-750. Index Copernicus</p> <p>7. Сьомченко В.В., Чернявська А.В. Аналіз зміни курсу валют та політика національного банку України. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. Електронне наукове фахове видання. Дніпро. 2019. Випуск № 1 (18). С. 68-72. Index Copernicus</p> <p>8. Сьомченко В.В., Кобець А.О. Аналіз сучасного стану ринку праці України. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. Електронне наукове фахове видання. Дніпро. 2019. Випуск</p>
--	--	--	--	--	--	--	---

							<p>№ 3 (20). С. 550-555. Index Copernicus</p> <p>9. Сьомченко В.В., Безнос Я.С. Аналіз впливу євроінтеграції на систему соціального захисту в Україні. Інфраструктура ринку. Електронний науково-практичний журнал. Одеса, 2019. Випуск 30. С. 599-604. Index Copernicus</p> <p>10. Сьомченко В.В., Гнідкова А.В. Демографічна ситуація та її вплив на економіку України. Інфраструктура ринку. Електронний науково-практичний журнал. Одеса, 2019. Випуск 31. С. 508-513. Index Copernicus</p> <p>11. Сьомченко В.В., Кузнецова А.Є. Аналіз чисельності, складу та руху населення України працездатного віку. Приазовський економічний вісник. Електронний науковий журнал. Запоріжжя, 2019. Випуск 3(14). С. 350- 354. Index Copernicus</p> <p>12. Сьомченко В.В., Романова А.С. Аналіз та облік витрат на природоохоронну діяльність в агропромисловому секторі. Інфраструктура ринку. 2019. № 37. С. 258-267. URL: http://market- infr.od.ua/uk/37-2019. (Index Copernicus).</p> <p>13. Сьомченко В.В., Савчина А. Analysis of the current state of the industrial sector of Ukraine. Вісник Запорізького національного університету: Збірник наукових праць. Економічні науки. 2020. № 1(45) С. 41-45 (Index Copernicus).</p> <p>14. Шмиголь Н.М., Сьомченко В. В., Гнідкова А. В. Analysis of the use of labor resources in the industrial sector of the economy. Вісник Запорізького національного університету: Збірник наукових праць. Економічні науки. 2020. № 2(46) С. 144- 150 (Index Copernicus).</p> <p>15. Сьомченко В.В., Ткачук О.О. Analysis of current investment state in Ukraine.</p>
--	--	--	--	--	--	--	---

Вісник Запорізького національного університету: Збірник наукових праць. Економічні науки. 2020. № 2(46) С. 72-76 (Index Copernicus).

16. Сьомченко В.В., Патенко І.В. Особливості аналізу виробничих запасів на промисловому підприємстві: сучасний підхід. Вісник Одеського національного університету ім. І.І. Мечнікова. Т. 25, Вип. 3(82). 2020, С. 126-132 Index Copernicus

17. Сьомченко В.В., Зачепило Д.А. Аналіз інвестиційної діяльності України з країнами ЄС. Інфраструктура ринку. Електронний науково-практичний журнал. Одеса, 2020. Випуск 43. С. 471-475. Index Copernicus

18. Сьомченко В.В., Зачепило Д.А., Корохова М.С. Аналіз впливу інвестицій на ВВП України. Інфраструктура ринку. Електронний науково-практичний журнал. Одеса, 2020. Випуск 49. URL : <http://www.market-infr.od.ua/uk/49-2020>. Index Copernicus

19. Сьомченко В. В. Конєва А. В. Дослідження сучасного стану трудових ресурсів України/ Ефективна економіка. 2021. № № 4. С. 65-76. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8816> . Index Copernicus

20. Сьомченко В.В., Саєнко О.Р., Таран В., Попова Ю. Економіко-статистичний аналіз рівня безробіття в Україні. Фінансові стратегії інноваційного розвитку економіки. Видавничий дім «Гельветика», 2021. № 2 (50). С. 56-60 URL: <http://journals.ofznu.zp.ua/index.php/economics/issue/view/122/103> Index Copernicus

Тези

1. Сьомченко В.В. Журавко В. О. Аналіз розвитку ринку цінних паперів в Україні. Управління

							<p>соціально-економічним розвитком держави та регіонів : збірник матеріалів XII Міжнародної науково-практичної конференції, (м. Запоріжжя, 26 –27 квітня 2018 р.). / за ред. А.В. Череп. Запоріжжя : Видавництво ЗНУ, 2018. – С.26-28</p> <p>2. Сьомченко В.В. Зубачова В. І. Дослідження факторів впливу на ефективність діяльності підприємства. Управління соціально-економічним розвитком держави та регіонів : збірник матеріалів XII Міжнародної науково-практичної конференції, (м. Запоріжжя, 26 –27 квітня 2018 р.). / за ред. А.В. Череп. Запоріжжя : Видавництво ЗНУ, 2018. – С.192-193</p> <p>3. Сьомченко В.В. Лиходід А. А. Маркетингові практики в індустрії спорту як складної системи соціально-економічних відносин. Управління соціально-економічним розвитком держави та регіонів : збірник матеріалів XII Міжнародної науково-практичної конференції, (м. Запоріжжя, 26 –27 квітня 2018 р.). / за ред. А.В. Череп. Запоріжжя : Видавництво ЗНУ, 2018. – С.337-338</p> <p>4. Сьомченко В. В. Безпалько Т.Д. Сучасний стан та розвиток валютного ринку України. Збірник матеріалів XIII Міжнародної науково-практичної конференції «Виклики та перспективи розвитку нової економіки на світовому, державному та регіональному рівнях» / [за ред. А.В. Череп]. – Запоріжжя: Видавництво ЗНУ, 2018. – С. 109-111</p> <p>5. Сьомченко В. В., Саєнко О. Р., Сарана А. Аналіз фінансової стійкості підприємства: методика і практика.</p>
--	--	--	--	--	--	--	---

							<p>Сучасні проблеми і перспективи розвитку обліку, аналізу та контролю в умовах глобалізації економіки: матеріали XI Міжнар. наук.-практ. конф. Луцьк: ІВВ Луцького НТУ, 2019. № Вип. 13. Ч. 2. С. 246-248.</p> <p>Публікація в монографії 1. Сьомченко В.В., Батракова Т.І., Сьомченко А.А. Забезпечення інноваційно-інвестиційної привабливості держави на засадах сталого розвитку суб'єктів господарювання : колективна монографія / за заг. ред.. Череп А.В. Запоріжжя : виконавець ФОП Мокшанов В.В., 2017. С. 22-29.</p>
178270	Макаренко Олена Іванівна	Доцент, Основне місце роботи	Економічний факультет	Диплом магістра, Запорізький державний університет, рік закінчення: 2000, спеціальність: 050102 Економічна кібернетика, Диплом кандидата наук ДК 040603, виданий 15.02.2007, Атестат доцента 12ДЦ 022434, виданий 19.02.2009	18	Економетрія	1. Makarenko O., Serhieieva L., Chudaieva I., Us G. Assessment of Trends in the Development of the Ukrainian Economy Based on the Structural Shifts Analysis. CEUR Workshop Proceedings. 2019. Vol. 2422. Pp. 54-65. URL : http://ceur-ws.org/Vol-2422/paper05.pdf. (Scopus) 2. Макаренко О.І. Економетрика: навчальний посібник для здобувачів ступеня вищої освіти бакалавра спеціальності «Економіка» освітньо-професійної програми «Економічна кібернетика» / О.І. Макаренко. Запоріжжя: ЗНУ, 2018. 95 с.
231136	Корінев Валентин Леонідович	Професор, Основне місце роботи	Економічний факультет	Диплом спеціаліста, Класичний приватний університет, рік закінчення: 2014, спеціальність: 7.03050801 Фінанси і кредит, Диплом доктора наук ДД 003411, виданий 11.02.2004, Атестат професора ПР 002835,	34	Маркетингове ціноутворення	1. Корінев В.Л. Удосконалення класифікації ціноутворюючих чинників / В.Л. Корінев // Інтеграція освіти, науки і бізнесу: монографія; за ред. А.В. Череп, том 7. – Запоріжжя: Запорізький національний університет, 2019. – С. 192-199. 2. Корінев В.Л. Механізм управління ціною на підприємстві при застосуванні

				виданий 17.02.2005			контрактної системи / М.М. Іванов, В.Л Корінець, Н.В. Терентьєва, В.В. Малтиз, С.М. Іванов // Сучасні технології маркетингового менеджменту: монографія / за ред. д.е.н. професора М.М. Іванова. – Запоріжжя: Запорізький національний університет, 2020. – С. 49-110. 3. Корінса В.Л. Витрати в системі планування маркетингу на підприємстві // Центральноукраїнськ ий науковий вісник. Економічні науки // В.Л. Корінець, С.А Романчук, С.В. Бойко, 2020. – №5 (38). – Кропивницький, ЦНТУ. – С. 182-189.
88084	Малтиз Вікторія Віталіївна	Доцент, Основне місце роботи	Економічний факультет	Диплом магістра, Запорізька державна інженерна академія, рік закінчення: 2009, спеціальність: 050106 Облік і аудит, Диплом кандидата наук ДК 012814, виданий 28.03.2013, Атестат доцента АД 005085, виданий 24.09.2020	9	Управлінська діяльність підприємства	1.Проблеми управлінської діяльності підприємства в період пандемії COVID-19. Збірник тез доповідей міжнародної науково- практичної конференції: «Проблеми та перспективи розвитку науки, освіти та суспільства в XXI столітті». Полтава: ЦФЕНД, 2021. С.30-31 2. . Ivanov M., Ivanov S., Maltiz V., Tetentieva N.V., Kalyuzhnaya J. Fuzzy modeling in human resource management. E3S Web of Conferences. 2020. С. 1-8. URL: https://www.researchgate.net/publication/340834672_Fuzzy_modeling_in_human_resource_management . (SCOPUS). 3.Малтиз В.В. Механізм удосконалення проактивного управління трудовими ресурсами. XVII Міжнародної науково- практичної конференції «Управління соціально- економічним розвитком регіонів та держави» / [за ред. А.В. Череп]. Запоріжжя : Видавництво ЗНУ, 2021 4. Ivanov M., Ivanov S., Cherep O., Maltiz V., Tetentieva N.V., Kaliuzhna J., Lyalyuk V. Fuzzy modelling of Big

							<p>Data of HR in the conditions of Industry 4.0. Machine Learning for Prediction of Emergent Economy Dynamics 2020. 2020. С. 295-314. URL: http://eur-ws.org/Vol-2713/paper30.pdf. (SCOPUS).</p> <p>5. Малтиз В., Колодійчук А. Особливості застосування традиційних та інноваційних методів управлінського контролю на сучасних підприємствах. Молодий вчений. — 2020. — №4. С.340-344</p> <p>6. Малтиз В.В. Планування і управління персоналом на сучасних підприємствах. Проблеми обліку, аудиту, аналізу та оподаткування в умовах глобалізації економіки: Матеріали II Всеукраїнської науково-практичної інтернетконференції (25 лютого 2019 року) – Кривий Ріг: ДонНУЕТ, 2019. – С.424-428</p>
116281	Огренич Юлія Олександрівна	Доцент, Основне місце роботи	Економічний факультет	<p>Диплом бакалавра, Державний вищий навчальний заклад "Запорізький національний університет" Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України, рік закінчення: 2012, спеціальність: 050104 Фінанси і кредит, Диплом магістра, Державний вищий навчальний заклад "Запорізький національний університет" Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України, рік закінчення: 2013, спеціальність: 050104 Фінанси і кредит,</p>	5	Фінанси	<p>1. Швець Ю. О. Прогнозування показників фінансового стану як елемент управління операційною діяльністю підприємств машинобудування у кризових умовах. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету: збірник наукових праць. Серія: «Економіка і менеджмент». Одеса : Видавничий дім «Гельветика», 2020. Вип. 42. С. 89–94.</p> <p>2. Швець Ю. О., Череп А. В. Фінансовий стан та вдосконалення управління діяльністю підприємств машинобудування в умовах кризи. Slovak international scientific journal. Bratislava, Slovakia : Slovak international scientific journal, 2020. №38. VOL. 2. С. 35–41.</p> <p>3. Швець Ю.О., Мозолєвська А.І. Сучасний стан формування фінансової стратегії промислового підприємства та</p>

				<p>Диплом доктора наук ДД 012019, виданий 29.06.2021, Диплом кандидата наук ДК 027967, виданий 28.04.2015, Атестат доцента АД 003471, виданий 16.12.2019</p>		<p>шляхи її реалізації. Інфраструктура ринку : електронний науково-практичний журнал. Одеса : ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій», 2019. Вип. 34. С. 235–242. URL: http://www.market- infr.od.ua/journals/201 9/34_2019_ukr/36.pdf (дата звернення: 26.08.2019). 4. Швець Ю. О. Необхідність проведення фінансової санації на підприємствах України в умовах нестабільності ринкового середовища функціонування. Інтеграція освіти, науки і бізнесу : колективна монографія / за ред. А. В. Череп. Запоріжжя: А.А. Тандем, 2019. Т. 7. Підрозділ 1.7. С. 43-48. 5. Швець Ю.О., Кулачок Н.П. Фінансові аспекти державного забезпечення діяльності підприємств сільськогосподарськог о сектору. Ефективна економіка. Київ : ТОВ «ДКС центр», 2017. № 4. URL: http://www.economy.n ayka.com.ua/? op=1&z=5541 (дата звернення: 20.07.2017). 6. Швець Ю.О., Цикало К.С. Методичний підхід до оцінки рівня фінансової безпеки промислових підприємств. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету : зб. наук. праць. Серія : Економіка і менеджмент. Одеса, 2017. Вип. 25. Ч. 1. С. 162-168. 7. Швець Ю. О. Оцінка фінансового стану промислових підприємств Запорізької області та визначення доцільності проведення антикризового управління. Менеджмент суб'єктів господарювання в умовах забезпечення сталого розвитку : колективна</p>
--	--	--	--	--	--	---

							монографія / за заг. ред. Г. М. Тарасюк. Житомир: ЖДТУ, 2017. С. 215-222.
116281	Огренич Юлія Олександрівна	Доцент, Основне місце роботи	Економічний факультет	Диплом бакалавра, Державний вищий навчальний заклад "Запорізький національний університет" Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України, рік закінчення: 2012, спеціальність: 050104 Фінанси і кредит, Диплом магістра, Державний вищий навчальний заклад "Запорізький національний університет" Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України, рік закінчення: 2013, спеціальність: 050104 Фінанси і кредит, Диплом доктора наук ДД 012019, виданий 29.06.2021, Диплом кандидата наук ДК 027967, виданий 28.04.2015, Атестат доцента АД 003471, виданий 16.12.2019	5	Гроші і кредит	1. Швець Ю.О., Павленко Н.І. Аналіз і особливості планування рентабельності промислових підприємств на основі показника Ebitda в кризових умовах. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: «Економічні науки». Київ : ТОВ «Центр учбової літератури», 2020. №3(35). Т. 1. С. 74–82. 2. Швець Ю.О., Кузнецова А.В. Особливості управління структурою капіталу промислового підприємства в умовах кризи. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». Херсон: Видавничий дім «Гельветика», 2019. Вип. 35. С. 77-81. 3. Швець Ю.О., Горбачов О.Є. Сучасний стан банківського кредитування в Україні: проблеми та перспективи. Економіка та суспільство : електронне наукове фахове видання. Мукачєво, 2018. №15. С. 793-798. URL: http://economyandsociety.in.ua/journal-15/22-stati-15/1926-shvets-yu-o-gorbachov-o-e (дата звернення: 27.04.2018). 4. Швець Ю. О. Управління грошовими потоками від операційної діяльності промислових підприємств: чинники впливу та напрями вдосконалення. Бізнес-навігатор : науково-виробничий журнал. Херсон, 2018. Вип. 4(47). С. 126-131. 5. Швець Ю.О., Рудь Л.М. Особливості покращення конкурентоспроможності підприємств у сільському господарстві. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове

							господарство. Ужгород, 2018. Вип. 19. Ч.3. С. 141-145. 6. Швець Ю.О. Особливості визначення ефективності стратегічного управління оборотними коштами промислових підприємств. Інвестиції: практика та досвід: науково-практичний журнал. Київ, 2017. №21. С. 21–24.
168814	Скорнякова Юлія Борисівна	Доцент, Основне місце роботи	Економічний факультет	Диплом магістра, Одеський державний економічний університет, рік закінчення: 2000, спеціальність: 050106 Облік і аудит, Диплом кандидата наук ДК 007796, виданий 26.09.2012, Атестат доцента 12ДЦ 038201, виданий 03.04.2014	18	Бухгалтерський облік	1. Скорнякова Ю.Б., Монастирська Д.С. Особливості формування облікової системи на малих підприємствах. Причорноморські економічні студії. Науковий журнал Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій. 2018. Вип. 32. С. 181-185. (фахове видання, Index Copernicus). 2. Скорнякова Ю.Б. Загальновиробничі витрати: вибір та обґрунтування бази розподілу. Економіка та держава. Міжнародний науково-практичний журнал. 2018. № 7. С. 39-43. (фахове видання). 3. Скорнякова Ю.Б. Витрати на ремонт та поліпшення основних засобів: обліково-податковий аспект. Інвестиції: практика та досвід. Науково-практичний журнал. 2019. № 12. – С. 37–42. (фахове видання, Index Copernicus). 4. Скорнякова Ю.Б. Єдиний податок юридичних осіб: питання відображення в обліку та фінансовій звітності. Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія економіка та управління. 2019. № 4. Том 30 (69). С. 146-153. (фахове вIndex Copernicus). 5. Скорнякова Ю.Б. Витрати за імпортно-експортними контрактами: обліково-управлінський аспект. Проблеми системного підходу в економіці.

							2020. № 3(77)-2. С. 106-112. (Index Copernicus). 6. Skornyakova Y.B. Depreciation costs of fixed assets: accounting and management aspect. Вісник Запорізького національного університету: Збірник наукових праць. Економічні науки. 2020. № 2(46). С. 41-48. (Index Copernicus).
195588	Гельман Валентина Миколаївна	Доцент, Основне місце роботи	Економічний факультет	Диплом магістра, Запорізький державний університет, рік закінчення: 2003, спеціальність: 050102 Економічна кібернетика, Диплом доктора наук ДД 012017, виданий 29.06.2021, Диплом кандидата наук ДК 050993, виданий 28.04.2009, Атестат доцента АД 003468, виданий 16.12.2019	12	Економіка праці і соціально-трудоі відносини	1. Гельман, В.М., 2018. Практичні аспекти аналізу персоналу та оплати праці підприємства машинобудування. Вісник Запорізького національного університету: збірник наукових праць. Економічні науки, № 4(40), с. 146-151. 2. Helman, V.M., 2020. Features of human resources policy of a modern enterprise. Вісник Запорізького національного університету: збірник наукових праць. Економічні науки, № 4(48), с.123-129. 3. Гельман, В.М. та Міхайлуца, М.К., 2019. Відродження трудових ресурсів України через відродження промислового потенціалу та створення високотехнологічного виробництва. В: Центр економічних досліджень та розвитку, автори тез, ред., Стан розвитку інфраструктури підтримки бізнесу: національна та міжнародна практика: Всеукраїнська науково-практична конференція. Одеса, Україна, 7 Грудень 2019. Одеса: ЦЕДР., с. 52-54. 4. Гельман, В.М. та Лукіна, Д.В., 2019. Стан та тенденції розвитку ринку праці в Україні. [online] Доступно: В: Луцький національний технічний університет, колектив авторів, ред., Актуальні проблеми управління соціально-економічними системами: IV Міжнародна науково-практична інтернет-конференція. Луцьк, Україна, 6 Грудень 2019. Луцьк: РВВ Луцького НТУ, Т. 1, с.

							41-43. 5. Гельман, В.М. та Кузнецова, А.Є., 2019. Шляхи підвищення продуктивності праці персоналу на підприємстві. В: Центр фінансово-економічних наукових досліджень, автори тез, ред., Економіка, фінанси, облік та право: аналіз тенденцій та перспектив розвитку: Міжнародна науково-практична конференція. Полтава, Україна, 5 Грудень 2019. Полтава: ЦФЕНД, Т. 7, с. 25-26.
395992	Нагаєць Ірина Юріївна	Доцент, Сумісництво	Економічний факультет	Диплом магістра, Державний вищий навчальний заклад "Запорізький національний університет" Міністерства освіти і науки України, рік закінчення: 2008, спеціальність: 0502 Менеджмент організацій, Диплом кандидата наук ДК 005760, виданий 29.03.2012	6	Маркетинг	Фахівець - практик, залучений до викладання лекційних занять. 1. Трансформація засобів маркетингових комунікацій. Зміна пріоритетів на сучасних ринках. Нагаєць І.Ю. Держава і регіони: – Запоріжжя: ГУ «КПУ», 2010. – №5. – С. 51-58. – (Серія: Економіка та підприємництво). 2. Системи маркетингу інноваційного продукту підприємств. Нагаєць І.Ю. Вісник Запорізького національного університету. – Запоріжжя: ЗНУ, 2010. – №4(8). – С. 88-91. – (Серія : Економічні науки). 3. Споживча лояльність основа зростання обсягу продаж продукції підприємств. Нагаєць І.Ю. Сучасні тенденції розвитку менеджменту : міжрегіон. наук. конф., 9 груд. 2010 р. : матер. – Запоріжжя : ЗНУ, 2010. – С. 57-58. 4. Маркетингові комунікації в системі онлайн продажів. Нагаєць І.Ю. Вісник Житомирського державного технологічного університету. – Житомир: ЖДТУ, 2011. - №3(57). – С. 71-83. – (Серія : Економічні науки). 5. Визначення ефективності маркетингової діяльності підприємства. Нагаєць І.Ю. Вісник

							<p>Житомирського державного технологічного університету. – Житомир: ЖДТУ, 2011. - №2(56). – С. 79-81. – (Серія : Економічні науки).</p> <p>6. Сучасний стан та перспективи використання маркетингових комунікацій з метою підвищення ефективності діяльності підприємств машинобудівної галузі. Нагаєць І.Ю. Інноваційні ідей молоді ХХІ ст., 14-15 квіт. 2011р. : тези докл. – Запоріжжя : ЗНУ, 2011. – С. 112-114</p> <p>7. Показники ефективності маркетингової діяльності підприємства. Нагаєць І.Ю. Інфляційні процеси та їх вплив на економічну безпеку : колект. моногр. / І.Ю. Нагаєць. – Запоріжжя : ЗНУ. 2011. – С. 129-137.</p> <p>8. Цінова політика маркетингової концепції. Нагаєць І.Ю. Ціноутворення як основа ефективності функціонування підприємств та чинник підвищення добробуту населення: колект. монограф. – Запоріжжя : ЗНУ, 2011. – С. 104-110.</p> <p>9. Оцінка ефективності управління системою маркетингових заходів. Нагаєць І.Ю. Бюджетування як інструмент забезпечення життєдіяльності підприємства : колект. монограф. / І.Ю. Нагаєць. – Запоріжжя : ЗНУ, 2011. – С. 83-89.</p> <p>10. Управління маркетинговими комунікаціями: теорія та практика на підприємствах машинобудування. Череп А.В., Нагаєць І.Ю. Монографія. – Запоріжжя: Акцент Інвест-Трейд, 2013. – 210 с.</p> <p>11. Нагаєць І.Ю. Digital-маркетинг, як перспективний шлях розвитку маркетингових зусиль. Вісник Запорізького національного</p>
--	--	--	--	--	--	--	--

							університету: Збірник наукових праць. Економічні науки. – Запоріжжя : Запорізький національний університет, 2016.
292179	Гамова Оксана Вікторівна	Доцент, Основне місце роботи	Економічний факультет	Диплом спеціаліста, Запорізька державна інженерна академія, рік закінчення: 2003, спеціальність: 050106 Облік і аудит, Диплом доктора наук ДД 012016, виданий 29.06.2021, Диплом кандидата наук ДК 053970, виданий 08.07.2009, Атестат доцента 12ДЦ 029829, виданий 19.01.2012	15	Міжнародна економіка	1. Гамова О. В. Засадничі імперативи сутності економічної системи суспільства. Інвестиції: практика та досвід. 2021. № 13-14. С. 38–42. 2. Гамова, О.В. МІЖНАРОДНИЙ ВАЛЮТНИЙ ФОНД НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ . Науковий журнал Ужгородського національного університету. Міжнародні економічні відносини та світове господарство Випуск 38. 2021 с. 85-94 3. Гамова, О.В., 2021. Аналіз ціноутворенні на СВІТОВОМУ ринку нафти ВІСНИК ЗАПОРІЗЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ № 3, 2021 4. Гамова, О.В., 2021. ОСОБЛИВОСТІ формування фінансово-промислових груп в СВІТОВІЙ економіці ВІСНИК ЗАПОРІЗЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ № 4, 2021р. 5. Гамова, О.В., 2021. МЕТОДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ Інтеграція освіти, науки та бізнесу. За загальною редакцією Череп А. В. Запоріжжя: ЗНУ, 2020. 375 с. 6. Oksana Hamova , Anna Dergach , Oksana Pikulyk , Olesia Ivanenko , Irina Zolotykh, Kateryna Diachenko. Methods of Regulating Migration Processes in EU Countries. IJCSNS International Journal of Computer Science and Network Security, VOL.21 No.3,c. 257-265, March 2021 http://paper.ijcsns.org/07_book/202103/20210334.pdf (Web of Science). 7. Гамова О. В.

							<p>Розробка моделі планування витрат виробництва та шляхів удосконалення контролю з метою забезпечення конкурентоспроможності промислового підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. 2019. Т. 3. С.254-258. URL: DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-20-24. (Web of Science, Index Copernicus, Google Scholar). Т.3. С. . URL: DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-20-24. (Web of Science, Index Copernicus, Google Scholar).</p> <p>8. Hamova O. ., Babi I. ., Zoria O. ., Podmeshalska Y. ., Kononenko Z. . Accounting Model of Monitoring of Company Foreign Trade Activities. Academy of Accounting and Financial Studies Journal (Print ISSN: 1096-3685; Online ISSN: 1528-2635). 2019. Т. Vol: 23 Issue: 2. № Vol: 23 Issue: 2. 2019. С. 1-6. URL: https://www.abacademies.org/articles/accounting-model-of-monitoring-of-company-foreign-trade-activities-8348.html. (SCOPUS).</p> <p>9 Cherep A. V., Cherep . G., BABENKO3 V. ., Dubynina S. ., LYSHCHENKO E. ., HAMOVA6 . . Improvement Of Cost Formation Methods At Industrial Enterprises Taking Into Account Supply Chains. Estudios de Economia Aplicada. 2021. № 38(4). С. 1-9. URL: https://www.scopus.com/authid/detail.uri?authorId=5665865870 (Scopus). (SCOPUS).</p> <p>10. Cherep A. V., Cherep . G., BABENKO3 V. ., Dubynina S. ., LYSHCHENKO E. ., HAMOVA6 . . Improvement Of Cost Formation Methods At Industrial Enterprises Taking Into Account Supply Chains. Estudios de Economia Aplicada. 2021. № 38(4). С. 1-9. URL: https://www.scopus.com/authid/detail.uri?authorId=5665865870</p>
--	--	--	--	--	--	--	--

							o (Scopus)
191719	Іванов Микола Миколайович	Завідувач кафедри, професор, Основне місце роботи	Економічний факультет	Диплом спеціаліста, "Класичний приватний університет", рік закінчення: 2015, спеціальність: 7.05010301 програмне забезпечення систем, Диплом спеціаліста, Запорізька державна інженерна академія, рік закінчення: 2001, спеціальність: 0501 Економіка підприємства, Диплом доктора наук ДД 005173, виданий 04.07.2006, Аттестат професора 12ПР 005171, виданий 24.12.2007	24	Цифровий маркетинг	1. Іванов М.М. Модель системи цифрового маркетингу з використанням хмарних технологій. Моделювання та інформаційні системи в економіці. м. Київ. — К.: КНЕУ 2018. № 96. — С. 24-36. 2. Ivanov M. M., Terentieva N. V. Methodology of building marketing systems. Bulletin of Zaporizhzhia National University. Economic Sciences. No. 2 (46), 2020. 116-121. 3. Ivanov M.M. Analysis and classification of the Marketing 4.0 system. Bulletin of Zaporizhzhia National University. Economic sciences. 1 (49), 2021. 118-122. (DOI https://doi.org/10.26661/2414-0287-2021-1-49-22) Ivanov M. Cloud-based Digital Marketing. CEUR Workshop Proceedings 2422, (2019). 395-404 (Scopus) 4. Ivanov S., Maksyshko N., Ivanov M. Neuro-fuzzy Control System for a Non-deterministic Object in Real Time. CEUR-WS.org / Vol-2864/ 2021: 475-484 (Scopus)
395988	Дубиніна Світлана Миколаївна	Доцент, Сумісництво	Економічний факультет	Диплом спеціаліста, Запорізький національний технічний університет, рік закінчення: 2001, спеціальність: фінанси, Диплом доктора філософії ДР 001332, виданий 27.04.2021	0	Маркетинг	Головний економіст ПрАТ "Запорізький абразивний комбінат". Фахівець - практик, залучений до викладання лекційних занять.
216759	Терент'єва Наталія Валеріївна	Доцент, Основне місце роботи	Економічний факультет	Диплом спеціаліста, Запорізький національний технічний університет, рік закінчення: 2004, спеціальність: 091501 Комп'ютерні системи та мережі, Диплом кандидата наук ДК 053061,	6	Маркетингова товарна політика	1. Іванов М.М., Череп О.Г., Малтиз В.В., Терент'єва Н.В. Маркетинг : навчальний посібник для здобувачів ступеня вищої освіти бакалавра освітньо-професійних програм «Маркетинг», «Облік і аудит», «Фінанси і кредит», «Економічна кібернетика», «Міжнародна економіка», «Управління

				виданий 20.06.2019			<p>персоналом і економіка праці». Запоріжжя : Запорізький національний університет, 2021. 171 с.</p> <p>2. Терент'єва Н.В. АНАЛІЗ МАРКЕТИНГОВОЇ ТОВАРНОЇ СТРАТЕГІЇ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ. Матеріали І Міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми та перспективи впровадження Європейського досвіду диверсифікації сільського туризму в Україні на засадах креативності та збалансованості» » м.Запоріжжя (15-16 вересня 2021р.)</p> <p>3.Терент'єва Н. В., Міщенко А. . ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА. Збірник матеріалів XV Міжнародна науково-практична конференція «Виклики та перспективи розвитку нової економіки на світовому, державному та регіональному рівнях»/ [за загальною ред. А.В. Череп]. Запоріжжя: ЗНУ, 2020. С. 301-302.</p> <p>4.Терент'єва Н. В., Прокоф'єв І. С. ОСОБЛИВОСТІ СТИМУЛЮВАННЯ ЗБУТУ ТОВАРІВ НА ЕТАПІ ЗРІЛОСТІ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ. Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку, фінансів та права: збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції (Полтава, 26 березня 2020р.): у 6 ч. Полтава: ЦФЕНД, 2020. Ч. 6. Полтава: ентр фінансово-економічних наукових досліджен, 2020. Т. 6 С. 14-16. URL: http://www.economics.in.ua.</p>
27424	Савчук Тетяна	Доцент, Основне	Історичний факультет	Диплом магістра,	12	Історія України	1. Савчук Т.Г. З'їзд духовенства та мирян

	Григорівна	місце роботи		<p>Запорізький державний університет, рік закінчення: 2002, спеціальність: 030301 Історія, Диплом кандидата наук ДК 034325, виданий 11.05.2006, Атестат доцента 12ДЦ 033500, виданий 25.01.2013</p>		<p>Миколаївської єпархії Синодальної церкви (22-23 липня 1927 р.): анатомія церковного життя. Наукові праці історичного факультету Запорізького національного університету. – Запоріжжя: ЗНУ, 2017. Вип. 49. С. 74-77. (Index Copernicus). 2. Савчук Т.Г. Читацькі інтереси православного духовенства в Радянській Україні (1920–1930-ті рр.). Гілея: науковий вісник. 2019. Вип. 147 (№ 8). Ч. 1. Історичні науки. С. 112-118. (Index Copernicus; EBSCO Publishing, Inc.; SIS). 3. Савчук Т.Г. Рефлексії митрополита В. Липківського на виклики перед віруючими у радянській Україні. Емінак: науковий щоквартальник. 2019. № 3 (27). URL: https://doi.org/10.33782/eminak2019.3(27).316. (Index Copernicus, Open Academic Journals Index). 4. Савчук Т.Г. «Зруйнований мікрокосмос»: сім'я парафіяльного священника в радянській Україні у 1920–1930-х рр. Емінак: науковий щоквартальник. 2020. № 2 (30) (квітень-червень). С. 125-134. DOI: https://doi.org/10.33782/eminak2020.2(30).413 (Index Copernicus). 5. Савчук Т.Г. Листи православного священника Сергія Мізецького як джерело дослідження морального стану ув'язненого духовенства на зламі 1920–1930-х рр. Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія: Історичні науки. Київ: Видавничий дім «Гельветика», 2020. Т. 31 (70). № 3. С. 84-90. DOI https://doi.org/10.32838/2663-5984/2020/3.13 (Index Copernicus). 6. Savchuk T., Vasylichuk H. The 1920s</p>
--	------------	--------------	--	---	--	---

							Soviet Ukraine's political and social transformations as reflected by Serhii Mizetsky, a country parson intellectual. Східноєвропейський історичний вісник. 2020. № 17. (Web of Science (Emerging Sources Citation Index)).
345510	Галіцина Наталя Вікторівна	Професор, Основне місце роботи	Юридичний факультет	Диплом спеціаліста, Запорізький державний університет, рік закінчення: 1998, спеціальність: 060101 Правознавство, Диплом магістра, "Класичний приватний університет", рік закінчення: 2014, спеціальність: 000013 Бізнес-адміністрування, Диплом доктора наук ДД 006001, виданий 29.09.2016, Атестат доцента 12ДЦ 036565, виданий 21.11.2013, Атестат професора АП 002628, виданий 15.04.2021	19	Права і свободи людини і громадянина в Україні	1. Галіцина Н. В. Матеріальна відповідальність держави в соціальній сфері. Вісник Запорізького національного університету. Юридичні науки. 2020. № 1. С. 27-34. 2. Галіцина Н. В. Інститут адміністративної відповідальності у соціальній сфері. Юридичний вісник. 2020. № 5. С. 50-59. 3. Адміністративне право України. Повний курс: підручник/ Галуцько В., Діхтієвський П., Кузьменко О. та ін. / за заг. ред. В. Галуцька, О. Правотворової. Видання третє. Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2020. 584 с. 4. Галіцина Н. В. Можливості соціального партнерства щодо подолання пандемії COVID-19. Запорізькі правові читання: матеріали Щорічної міжнародної науково-практичної конференції, м. Запоріжжя, 19–20 травня 2020 року / за заг. ред. Т.О. Коломоєць. Запоріжжя: ЗНУ, 2020. Запоріжжя: ЗНУ, 2020. С. 42-45. 5. Kolomoets T., Halitsyna N., Kushnir S. The statutory definition of gift value as a “filter” for effective state policy in the public service. Baltic Journal of Economic Studies. 2018. Number 5. Volume 4. P.122-128.
60259	Іванов Сергій Миколайович	Доцент, Сумісництво	Економічний факультет	Диплом магістра, Державний вищий навчальний заклад "Запорізький національний університет" Міністерства	5	Інформаційні технології в управлінні економічними системами	1. Ivanov S. Modeling Company Sales Based on the Use of SWOT Analysis and Ishikawa Charts. Proceedings of the Selected Papers of the 8th Int. Conf. on Monitoring, Modeling & Management of Emergent Economy

				<p>освіти і науки, молоді та спорту України, рік закінчення: 2012, спеціальність: 050102 Економічна кібернетика, Диплом кандидата наук ДК 035562, виданий 12.05.2016</p>		<p>(M3E2-EEMLPEED 2019). 2019. Vol. 2422. Pp. 385-394. URL : http://ceur-ws.org/Vol-2422/paper31.pdf. (Scopus). 2. Ivanov M., Maksyshko N., Ivanov S., Terentieva N. Intelligent data analysis in HR process management. Computer Modeling and Intelligent Systems : Proc. of The Third Int. Workshop (CMIS- 2020), (Zaporizhzhia, Ukraine, April 27-May 1, 2020). Vol. 2608. Pp. 754-768. URL : http://ceur-ws.org/Vol-2608/paper57.pdf. (Scopus). 3. Fuzzy modeling in human resource management / Ivanov M., Ivanov S., Terentieva N. et al. E3S Web of Conferences. 2020. Vol. 166. Pp. 1–8. (Scopus). 4. Ivanov M., Ivanov S., Cherep O., Terentieva N., Maltiz V., Kaliuzhna I., Lyalyuk V. Fuzzy modelling of big data of HR in the conditions of industry 4.0. CEUR Workshop Proceedings. 2020. Vol-2713. C. 295–314. URL: http://ceur-ws.org/Vol-2713/paper30.pdf. (Scopus). 5. Brechko D., Maksyshko N., Ivanov S. Development of Elements of ERP- system of Association of Co-owners of Multi- apartment. 2020 10th International Conference on Advanced Computer Information Technologies (ACIT), Deggendorf, Germany, 2020, C. 567-572, URL: https://doi.org/10.1109/ACIT49673.2020.9208962 (Scopus). 6. Ivanov S., Maksyshko N., Ivanov M. Neural network forecasting using big data. CEUR Workshop Proceedings, 2021, 2864, стр. 475– 484. URL: http://ceur-ws.org/Vol-2853/short6.pdf. (Scopus). 7. Ivanov S., Maksyshko N., Ivanov M. Neuro- fuzzy control system for a non-deterministic object in real time. CEUR Workshop Proceedings, 2021, 2864, стр. 475–484. URL: http://ceur-ws.org/Vol-2853/short6.pdf.</p>
--	--	--	--	--	--	--

							ws.org/Vol-2864/paper42.pdf. (Scopus).
62658	Калюжна Юлія Вікторівна	Доцент, Основне місце роботи	Економічний факультет	Диплом бакалавра, Запорізька державна інженерна академія, рік закінчення: 2012, спеціальність: 050106 Облік і аудит, Диплом магістра, Запорізька державна інженерна академія, рік закінчення: 2013, спеціальність: 050106 Облік і аудит, Диплом магістра, Запорізький національний університет, рік закінчення: 2020, спеціальність: 035 Філологія, Диплом кандидата наук ДК 035507, виданий 12.05.2016	4	Теорія проведення маркетингових досліджень	1. Kaliuzhna I.V., Labenska Yu. D. Comparative analysis of marketing performance indicators. Bulletin of Zaporizhzhia National University. Economic sciences. 2019. No 4 (44). P. 148-153 URL: http://visnykznu.org/issues/2019/2019-econ-4/25.pdf (Index Copernicus). 2. Kaliuzhna I.V., Raev. E.Yu. Marketing efficiency: a spatial evaluation model. Bulletin of Zaporizhzhia National University. Economic sciences. 2020. № No. 1 (45). P. 119-122. URL: http://journalsofznu.zp.ua/index.php/economics/article/view/348/321. (Index Copernicus). 3. Калюжна Ю. В., Дем'яненко В. . Особливості формування стратегії маркетингу промислового підприємства. Збірник матеріалів XIV Міжнародної науково-практичної конференції «Виклики та перспективи розвитку нової економіки на світовому, державному та регіональному рівнях» / [за ред. А.В. Череп] Запоріжжя: ЗНУ, 2019. С. 359-360. 4. Гайдар С.І. Калюжна Ю.В. Використання технологій Big Data у банківській діяльності. Майбутнє банкіну: сучасні виклики та перспективи розвитку : матер. Всеукр. Наук.-практ. інтернет-конференц., 15 червня 2017р. Київ : КНЕУ, 2017. С. 14-17.
71871	Козін Ігор Вікторович	Професор, Основне місце роботи	Економічний факультет	Диплом доктора наук ДД 009237, виданий 23.02.2011, Атестат професора 12ІП 010606, виданий 30.06.2015	41	Математичні основи економіки	1. Kozin I. V., Maksyshko N. K., Perepelitsa V. A. Fragmentary Structures in Discrete Optimization Problems. Cybernetics and Systems Analysis. Nov. 2017, Vol. 53, Iss. 6, Pp. 931-936. URL : https://link.springer.com/journal/10559/53/6/page/1 (Scopus, Web of science) 2. Kozin I., Batovskyi S. Fragmentary Structures in a Two-Dimensional

							Strip Packing Problem. Cybernetics and Systems Analysis. 2019. Vol. 55. Pp. 943–948. URL : doi:10.1007/s10559-019-00204-w. (Scopus, Web of science) 3. V. Kozin, O. V. Kryvtsun, V. P. Pinchuk Evolutionary-Fragmentary Model of the Routing Problem //Cybernetics and Systems Analysis, May 2015, Volume 51, Issue 3, pp 432–437 4. Kozin I. V., Maksyshko N. K. & Perepelitsa V. A. A Fragmented Model for the Problem of Land Use on Hypergraphs. Cybernetics and Systems Analysis. 2020. Vol. 56. Pp. 753–757. URL : https://doi.org/10.1007/s10559-020-00295-w. (Scopus, Web of science). 5. Maksyshko N., Vasylieva O., Kozin I., Perepelitsa V. Comparative analysis of the attractiveness of investment instruments based on the analysis of market dynamics. Machine Learning for Prediction of Emergent Economy Dynamics 2020 : CEUR Workshop Proceedings, 2020. Vol. 2713. Pp. 219–238. URL : http://ceur-ws.org/Vol-2713/paper18.pdf. (Scopus) 6. Козін І.В. Еволюційні моделі в дискретній оптимізації: монографія. Запоріжжя: Запорізький національний університет, 2019. 204 с. (рос.)
93124	Горбуля Віктор Олексійович	Старший викладач, Основне місце роботи	Факультет фізичного виховання, здоров'я та туризму	Диплом спеціаліста, Запорізький державний педагогічний інститут, рік закінчення: 1985, спеціальність: Фізичне виховання	32	Фізичне виховання	Статті: 1. Дослідження засобів підвищення ефективності нападу швидким проривом баскетболістів студентської команди ЗНУ Вісник ЗНУ №1, 2017р. стр. 214-223. 2. Аналіз і шляхи підвищення ефективності техніко-тактичних дій у захисті баскетболістів студентської команди ЗНУ Вісник ЗНУ №1, 2018р., стр. 58-65. 3. Методика вдосконалення технічної підготовки футболістів 11-12 років

							на початковому етапі навчання в ДЮСШ. Вісник ЗНУ №2, 2018р., стр. 95-103. 4. Формування індивідуальних тактичних дій у нападі баскетболістів 14-15 років у ДЮСШ. Вісник ЗНУ №1, 2019р., стр. 92-101. 5. Методика формування техніко-тактичних дій в баскетболі 3х3. Вісник ЗНУ №2, 2021р., стр. 92-99 Навчально-методичні видання: 1. Баскетбол: тактика гри та методика навчання: навчально-методичний посібник для здобувачів ступеня вищої освіти бакалавра всіх напрямів підготовки /В.Б. Горбуля, В.О. Горбуля, О.В. Горбуля. Запоріжжя: ЗНУ, 2017. 93 с. 2. Футбол з методикою викладання : практикум до лабораторних занять для здобувачів ступеня вищої освіти бакалавра освітньо-професійних програм «Фізичне виховання» і «Спорт»/ Горбуля В.Б., Горбуля В.О., Дядечко І.Є., Горбуля О.В. Запоріжжя : ЗНУ, 2020. 60 с.
191719	Іванов Микола Миколайович	Завідувач кафедри, професор, Основне місце роботи	Економічний факультет	Диплом спеціаліста, "Класичний приватний університет", рік закінчення: 2015, спеціальність: 7.05010301 програмне забезпечення систем, Диплом спеціаліста, Запорізька державна інженерна академія, рік закінчення: 2001, спеціальність: 0501 Економіка підприємства, Диплом доктора наук ДД 005173, виданий 04.07.2006, Атестат професора 12ПР 005171, виданий 24.12.2007	24	Комерційне товаровознавство	1. Іванов М.М. Комерційне товаровознавство в сучасних умовах. Нова економіка: збірник наукових праць молодих учених, аспірантів і студентів / гол. ред. А. В. Череп. – Запоріжжя: Запорізький національний університет, 2021. № 1 (9)2021. 376-384 с. 2. Іванов М.М., Коріньєв В. Л., Терент'єва Н. В.,Малтиз В. В., Іванов С. М. Сучасні технології маркетингового менеджменту: Монографія / за ред. Іванова М.М. Запоріжжя: ЗНУ, 2020. 184 с. 3. Ivanov M.M. Analysis and classification of the Marketing 4.0 system. Bulletin of Zaporizhzhia National University. Economic sciences. 2021. 1 (49). P. 118-122. (DOI https://doi.org/10.2666

						1/2414-0287-2021-1-49-22)
55916	Череп Алла Василівна	Декан, Основне місце роботи	Економічний факультет	Диплом доктора наук ДД 007218, виданий 28.04.2009, Атестат професора 12ІП 006299, виданий 09.11.2010	21	Економіка підприємства
						<p>1. Cherep A.; Helman V.; Lynenko, A. Development of approaches to personnel management before the phase of the merging process of enterprises. Baltic journal of economic studies. Том: 5. Вып. 1., 2019. С. 233-238. URL : https://www.researchgate.net/publication/332024635_DEVELOPMENT_OF_APPROACHES_TO_PERSONNEL_MANAGEMENT_BEFORE_THE_PHASE_OF_THE_MERGING_PROCESS_OF_ENTERPRISES (Web of Scince)</p> <p>2. Cherep, A., V; Cherep, O. H.; Shvets, Y. O. Improvement of the scientific and methodological approaches for the development of economic mechanism of innovative activity of industrial enterprises in the conditions of market environment's unsteadiness. Financial and credit activity-problems of theory and practice. Т.4. Вып. 27., 2018. С: 418-427. URL : http://fkd.org.ua/article/view/154277/153956 (Web of Scince)</p> <p>3. Voynarenko M., Cherep A., Gonchar O., Cherep A. , Krylov D., Oleynikova L.Information Provision for Forecasting Strategies Innovative Activities of Enterprises. 2019 9th International Conference on Advanced Computer Information Technologies, ACIT 2019 - Proceedings, art. no. 8780030, pp. 362-365 SCOPUS</p> <p>4. Череп А. В., Череп О. Г., Швець Ю. О. Теоретико-методичні основи розробки моделі інноваційної діяльності підприємств машинобудування шляхом використання економічного механізму. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: збірник наукових праць. 2018. № Вып. 2 (25). С. 375-384. URL: http://fkd.org.ua/article/view/136560. (Web</p>

of Science, Index Copernicus, Google Scholar, CiteFactor, Academic Resource Index Research Bible, Ulrich's Periodicals Directory, загальнодержавної реферативної бази даних "Україніка наукова" та українського реферативного журналу "Джерело"., Academic Scientific Journals, Universal Impact Factor).

5. Cherep, A., Babmindra, D., Khudoliei, L., Kusakova, Y. Assessment of the level of financial and economic security at machine-building enterprises: Evidence from Ukraine. Problems and Perspectives in Management 18(1), с. 33-47. 2020. SCOPUS

6. Beridze, T., Cherep, A., Baranik, Z., Korenyev, V., Vasylichuk, I. Analysis of the regression model of the enterprise's financial activity by research on residual error [Аналіз регресійної моделі фінансової діяльності підприємства шляхом дослідження залишкової похибки] (2021) Naukovyi Visnyk Natsionalnoho Hirnychoho Universytetu, (2), pp. 193-197.
<https://www.scopus.com/inward/record.uri?eid=2-s2.0-85105669093&doi=10.33271%2f1vngu%2f2021-2%2f193&partnerID=40&md5=5d1656049cf8467e480f7f63e4c58af6>

7. Cherep, A., Mostenska, T., Cherep, O., Tarasiuk, H., Bexhter, L. Relationship of Investment Development and Innovative Activity of Industrial Enterprises (2021) Lecture Notes in Networks and Systems, 194 LNNS, pp. 286-303.
https://www.scopus.com/inward/record.uri?eid=2-s2.0-85104373297&doi=10.1007%2f978-3-030-69221-6_21&partnerID=40&md5=fce40a545a4574871bcc4da0775b00c6

8. Cherep, A., Cherep,

							A., Babenko, V., Dubynina, S., Lyshchenko, E., Hamova, O. Improvement of cost formation methods at industrial enterprises taking into account supply chains. (2021) Estudios de Economia Aplicada, 38 (4), . https://www.scopus.com/inward/record.uri?eid=2-s2.0-85100782656&doi=10.25115%2feea.v38i3%2520%281%29.4038&partnerID=40&md5=20e9f0cd6b4e477c6865ef4594660867
216759	Терент`єва Наталія Валеріївна	Доцент, Основне місце роботи	Економічний факультет	Диплом спеціаліста, Запорізький національний технічний університет, рік закінчення: 2004, спеціальність: 091501 Комп'ютерні системи та мережі, Диплом кандидата наук ДК 053061, виданий 20.06.2019	6	Маркетинг	Диплом спеціаліста, ДСК №048648, Запорізький національний технічний університет, рік закінчення: 2004, кваліфікація: менеджер-економіст. 1. Терент'єва Н.В. Трансформація галузевої структури маркетингу під впливом інноваційних технологій. Розділ у монографії. В кн.: Іванов М. М., Корінь В. Л., Малтиз В., Терент'єва Н.В. В. СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ МАРКЕТИНГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ / За загальною редакцією Іванов М. М. ЗНУ: ЗНУ. 2019. 2. Іванов М.М., Череп О.Г., Малтиз В.В., Терент'єва Н.В. Маркетинг : навчальний посібник для здобувачів ступеня вищої освіти бакалавра освітньо-професійних програм «Маркетинг», «Облік і аудит», «Фінанси і кредит», «Економічна кібернетика», «Міжнародна економіка», «Управління персоналом і економіка праці». Запоріжжя : Запорізький національний університет, 2021. 171 с. 3. Терент'єва Н.В., Череп О.Г. Особливості управління збутовою діяльністю машинобудівних підприємств. Монографія. За ред. д.е.н, проф. О.Г. Череп – Запоріжжя: ЗНУ, 2020. – 210 с. За загальною редакцією

							<p>Череп О. Г., Терент'єва Н. В. Запоріжжя: ЗНУ, 2020. 210 с.</p> <p>4. Terentieva N.V., Gelman V.M. METHODOICAL APPROACHES TO EVALUATION OF EFFICIENCY OF MANAGEMENT OF MARKETING ACTIVITIES OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS. Bulletin Zaporizhzhianational university: Proceedings Scientific publications. Economic sciences. International journal indexing. 2019. № 3(43). С. 131-137. URL: http://visnykznu.org/issues/2019/2019-econ-3/24.pdf. (Index Copernicus).</p> <p>5. Tetentieva N.V., Ivanov M.M. METHODOLOGY OF BUILDING MARKETING SYSTEMS. ВІСНИК ЗАПОРІЗЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ЕКОНОМІЧНИ НАУКИ. 2020. № 2(46).</p> <p>6. Tetentieva N.V. MAIN FACTORS OF TRANSFORMATION OF INDUSTRIAL STRUCTURE OF MARKETING IN THE SECOND DECADE OF THE XXI CENTURY. ВІСНИК Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2020, № 1. 2020. № № 1. С. 212-216. URL: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/. (Index Copernicus, Google Scholar, РИНЦ, Киберленінка).</p> <p>7. Maltuz V.V., Terentieva N.V. PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF THE DIGITAL ECONOMY IN UKRAINE. Bulletin of Zaporizhzhia National University. Economic sciences. No 1 (49), 2021. P 95 – 101. (Index Copernicus).</p> <p>8. Терент'єва Н. В., Кононенко Є. . СТРАТЕГІЯ «БЛАКИТНОГО ОКЕАНУ». Збірник матеріалів XV Міжнародна науково-практична конференція «Виклики та перспективи</p>
--	--	--	--	--	--	--	--

							<p>розвитку нової економіки на світовому, державному та регіональному рівнях»/ [за загальною ред. А.В. Череп]. Запоріжжя: ЗНУ, 2020. С. 248-250.</p> <p>9. Терент'єва Н. В., Кобченко О. . МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ СПОРТИВНОГО КОМПЛЕКСУ НА ЛОКАЛЬНОМУ РИНКУ ПОСЛУГ. Збірник матеріалів XV Міжнародна науково-практична конференція «Виклики та перспективи розвитку нової економіки на світовому, державному та регіональному рівнях»/ [за загальною ред. А.В. Череп]. Запоріжжя: ЗНУ, 2020. № XV С. 209-212.</p> <p>10. Терент'єва Н. В., Міщенко А. . ОСОБЛИВОСТІ БРЕНД-ОРІЄНТОВАНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ. Збірник матеріалів XV Міжнародна науково-практична конференція «Виклики та перспективи розвитку нової економіки на світовому, державному та регіональному рівнях»/ [за загальною ред. А.В. Череп]. Запоріжжя: ЗНУ, 2020. С. 256-258.</p> <p>11. Терент'єва Н. В., Омельчак Е. . ЦИФРОВИЙ МАРКЕТИНГ ЯК СУЧАСНА ФІЛОСОФІЯ БІЗНЕСУ. Збірник матеріалів XV Міжнародна науково-практична конференція «Виклики та перспективи розвитку нової економіки на світовому, державному та регіональному рівнях»/ [за загальною ред. А.В. Череп]. Запоріжжя: ЗНУ, 2020. С. 258-260.</p> <p>12. Терент'єва Н. В., Шепель М. . ВПРОВАДЖЕННЯ</p>
--	--	--	--	--	--	--	---

							<p>СУЧАСНИХ ТЕХНОЛОГІЙ СЕГМЕНТУВАННЯ НА ЗАСАДАХ STP – МАРКЕТИНГУ. Збірник матеріалів XV Міжнародна науково-практична конференція «Виклики та перспективи розвитку нової економіки на світовому, державному та регіональному рівнях»/ [за загальною ред. А.В. Череп]. Запоріжжя: ЗНУ, 2020. С. 261- 263.</p> <p>13. Марунчак А., Терент'єва Н. В. SMM ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ МЕТОД ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ. НАУКА ТА ІННОВАЦІЇ - 2019: ТЕОРІЯ, МЕТОДОЛОГІЯ ТА ПРАКТИКА Запоріжжя: м. Вінниця,, 2019. Т. 3 С. 74-75. URL: https://ojs.ukrlogos.in.ua/index.php/conferences/issue/view/2019.12.06/2019.12.06.v3.</p> <p>14. Терент'єва Н. В., Блінов В. СУЧАСНИЙ МАРКЕТИНГ ЯК СИСТЕМА РОБОТИ З СПОЖИВАЧЕМ. МІЖНАРОДНА НАУКОВО- ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ, ОБЛІКУ, ФІНАНСІВ ТА ПРАВА Збірник тез доповідей 26 березня 2020р м. Полтава, Україна . Полтава: ентр фінансово- економічних наукових досліджен, 2020. Т. 6 С. 9-10. URL: http://www.economics.in.ua.</p> <p>15. Терент'єва Н. В., Максименко Г. . НЕЙРОМАРКЕТИНГ. ЗБІРНИК наукових праць студентів, аспірантів і молодих вчених «МОЛОДА НАУКА-2020» Том I Запоріжжя: Запорізький національний університет. –Запорі, 2020. Т. 1 С. 152-153. URL: http://sites.znu.edu.ua/stud-sci-soc/2019/tom__1.pdf.</p>
62658	Калюжна Юлія	Доцент, Основне	Економічний факультет	Диплом бакалавра,	4	Ризикологія	1. Калюжна Ю.В. Конєв В.П.

	Вікторівна	місце роботи		Запорізька державна інженерна академія, рік закінчення: 2012, спеціальність: 050106 Облік і аудит, Диплом магістра, Запорізька державна інженерна академія, рік закінчення: 2013, спеціальність: 050106 Облік і аудит, Диплом магістра, Запорізький національний університет, рік закінчення: 2020, спеціальність: 035 Філологія, Диплом кандидата наук ДК 035507, виданий 12.05.2016			Ентропійний аналіз як метод визначення рівня ризику банківської діяльності / Ю.В. Калюжна, В.П. Конев В.П. // Збірник наукових праць «Проблеми системного підходу в економіці». – Ч. 5, Випуск 20 3(65), 2018. – С. 110-114 / Index Copernicus 2. Череп А. В., Калюжна Ю. В. Управління ризиками промислових підприємств на антикризових засадах: монографія. Запоріжжя: Запорізький національний університет, 2017. 200 с. Кандидатська дисертація: «Ризики в системі антикризового управління підприємствами машинобудування»
231136	Корінев Валентин Леонідович	Професор, Основне місце роботи	Економічний факультет	Диплом спеціаліста, Класичний приватний університет, рік закінчення: 2014, спеціальність: 7.03050801 Фінанси і кредит, Диплом доктора наук ДД 003411, виданий 11.02.2004, Атестат професора ПР 002835, виданий 17.02.2005	34	Маркетинг в фінансових установах	1. Корінев В.Л. Витрати в системі планування маркетингу на підприємстві // Центральнотуристський науковий вісник. Економічні науки // В.Л. Корінев, С.А Романчук, С.В. Бойко, 2020. – №5 (38). – Кропивницький, ЦНТУ. – С. 182-189. 2. Корінев В.Л. Система планування маркетингу на підприємстві та принципи її формування // В.Л. Корінев, Д.О. Мартиненко // Valentyn Korinyev, Dmytro Martynenko / System planowania marketingu w przedsiębiorstwie oraz zasady jego tworzenia) // Periodyk naukowy Akademii Polonijnej, 2017. – №23. – Częstochowa Polska: Akademia Polonijna w Częstochowie. – С. 52-61. 3. Іванов М.М., Корінев В. Л., Терент'єва Н. В.,Малтиз В. В., Іванов С. М. Сучасні технології маркетингового менеджменту. Монографія: Запоріжжя: ЗНУ, 2020. 184 4. T. Beridze, A. Cherep, Z. Baranik, V.

							Korenyev, I. Vasylichuk. Analysis of the regression model of the enterprise's financial activity by research on residual error, 2021 – №2. – Naukovyi Visnyk Natsionalnoho Hirnychoho Universytetu. – Pp. 193-198. (Міжнародна представленість та індексація журналу Scopus)
191719	Іванов Микола Миколайович	Завідувач кафедри, професор, Основне місце роботи	Економічний факультет	Диплом спеціаліста, "Класичний приватний університет", рік закінчення: 2015, спеціальність: 7.05010301 програмне забезпечення систем, Диплом спеціаліста, Запорізька державна інженерна академія, рік закінчення: 2001, спеціальність: 0501 Економіка підприємства, Диплом доктора наук ДД 005173, виданий 04.07.2006, Атестат професора 12ПР 005171, виданий 24.12.2007	24	Міжнародний маркетинг	1. Іванов М.М., Корінев В. Л., Терент'єва Н. В., Малтиз В. В., Іванов С. М. Сучасні технології маркетингового менеджменту. Монографія: Запоріжжя: ЗНУ, 2020. 184 2. Ivanov M.M. Analysis and classification of the Marketing 4.0 system. Bulletin of Zaporizhzhia National University. Economic sciences. 1 (49), 2021. 118-122. (DOI https://doi.org/10.26661/2414-0287-2021-1-49-22) 3. Іванов М.М. Концепция построения информационно-маркетинговых систем. Вісник Запорізького національного університету: Збірник наукових праць. Економічні науки. – Запоріжжя: Запорізький національний університет, №1 (37), 2018. – С. 124-131. 4. Іванов М.М. Modern marketing with the application of big data. Bulletin Zaporizhzhia national university. Economic sciences. № 3 (43), 2019. 116-120.
272256	Кендюхов Олександр Володимирович	Професор, Основне місце роботи	Економічний факультет	Диплом доктора наук ДД 006401, виданий 13.02.2008, Атестат професора 12ПР 006437, виданий 20.01.2011	20	Оцінка ефективності маркетингових рішень	1. Кендюхов О.В., Болгов В.Є., Залізнюк В.П. Чинники ефективності маркетингової стратегії експортної діяльності підприємства // Економіка і організація управління // Збірник наукових праць Донецького національного університету. № 1(25), 2017р., С. 38-52. 2. Oleksander Kendiukhov, Yevheniia Khaustova, Yaroslav

							<p>Kichuk, Valentyna Kunchenko-Kharchenko, Olena Yarish. ESTIMATION OF THE INTELLECTUAL CAPITAL'S DEVELOPMENT LEVEL OF INSTITUTIONS OF HIGHER EDUCATION OF UKRAINE IN THE CONDITIONS OF KNOWLEDGE ECONOMY</p> <p>//International Journal of Management (IJM), Volume 11, Issue 6, June 2020, pp. 949-962.</p> <p>DOI10.34218/IJM.11.6.2020.083</p> <p>Режим доступу: http://www.iaeme.com/ijm/issues.asp?VType=11&IType=6&JType=IJM&PageNumber=2</p>
365210	Дашко Ірина Миколаївна	Доцент, Основне місце роботи	Економічний факультет	<p>Диплом спеціаліста, Криворізький факультет Державного вищого навчального закладу "Запорізький національний університет" Міністерства освіти і науки України, рік закінчення: 2016, спеціальність: 7.03010201 психологія, Диплом магістра, Криворізький економічний інститут Київського національного економічного університету, рік закінчення: 2004, спеціальність: 0502 Менеджмент організацій, Диплом доктора наук ДД 012018, виданий 29.06.2021, Диплом кандидата наук ДК 024171, виданий 23.09.2014, Атестат доцента АД 005083, виданий 24.09.2020</p>	14	Маркетинг в управлінні людськими ресурсами	<p>1. Дашко І. М. Принципи логістики та маркетингу в управлінні людськими ресурсами в формуванні мотивації праці та ціноутворення на підприємстві. Електронний журнал «Ефективна економіка», № 5, 2021.</p> <p>2. Дашко І. М. Маркетингове забезпечення інноваційного продукту. Сучасний маркетинг: стратегічне управління та інноваційний розвиток : матеріали III Міжнар. наук.-практ. конф. Харків. нац. техн. ун-т сіл. госп-ва ім. П. Василенка. Харків : ХНТУСГ, 2021.- С. 73-76.</p> <p>3. Дашко І. М. Трудовий потенціал підприємства: сутність та значення. Сучасний менеджмент: проблеми теорії та практики : матеріали III Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (Кривий Ріг, травень 2021 р.) [Електронний ресурс] / Редкол.: Л. М. Варава (гол. ред.) та ін. Кривий Ріг, 2021. С. 92-95. URL : http://ds.knu.edu.ua/jsru/</p> <p>4. Дашко І. М., Галушка В. С. Характеристика сучасних технологій</p>

							підбору та розвитку на підприємствах України. Збірник матеріалів XIII Міжнародної науково-практичної конференції «Виклики та перспективи розвитку нової економіки на світовому, державному та регіональному рівнях» / [за ред. А.В. Череп]. Запоріжжя : Видавництво ЗНУ, 2018. С. 9-11. 5. Дашко І. М., Даурова В. В. Підвищення ефективності використання трудового потенціалу на підприємстві. Перспективні напрямки розвитку економіки, обліку, управління та права: теорія і практика: збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції (Полтава, 20 жовтня 2018 р.): у 5 ч. Полтава: ЦФЕНД, 2018. Ч. 2. 12-13 с. 6. Дашко І. М. Кадровий потенціал: сутність та фактори його розвитку. Економіка та держава: науково-практичний журнал. 2017. № 1. С. 65-69. 7. Дашко І.М., Сатановська Г.О. Розвиток соціального маркетингу в Україні. Наукові здобутки на шляху до вдосконалення результативності політики економічного зростання : збірник тез наукових робіт учасників Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Одеса, 12-13 січня 2018 р.). ГО «Центр економічних досліджень та розвитку». Одеса. : ЦЕДР, 2018. С. 93-96.
191719	Іванов Микола Миколайович	Завідувач кафедри, професор, Основне місце роботи	Економічний факультет	Диплом спеціаліста, "Класичний приватний університет", рік закінчення: 2015, спеціальність: 7.05010301 програмне забезпечення систем, Диплом спеціаліста,	24	Інформаційні технології в маркетингу	1. Іванов М.М. Modern marketing with the application of big data. Bulletin Zaporizhzhia national university. Economic sciences. № 3 (43), 2019. 116-120. 2. Ivanov S., Maksyshko N., Ivanov M. Neural network forecasting using big data. CEUR Workshop Proceedings, 2021, 2864, стр. 475–484. URL: http://ceur-

				Запорізька державна інженерна академія, рік закінчення: 2001, спеціальність: 0501 Економіка підприємства, Диплом доктора наук ДД 005173, виданий 04.07.2006, Атестат професора 12ПР 005171, виданий 24.12.2007			ws.org/Vol-2853/short6.pdf. (Scopus). 3. Ivanov S., Maksyshko N., Ivanov M. Neuro-fuzzy control system for a non-deterministic object in real time. CEUR Workshop Proceedings, 2021, 2864, стр. 475–484. URL: http://ceur-ws.org/Vol-2864/paper42.pdf . (Scopus).
216487	Бехтер Лілія Анатоліївна	Доцент, Основне місце роботи	Економічний факультет	Диплом магістра, Державний вищий навчальний заклад "Запорізький національний університет" Міністерства освіти і науки України, рік закінчення: 2009, спеціальність: 050104 Фінанси, Диплом кандидата наук ДК 024116, виданий 23.09.2014, Атестат доцента АД 007728, виданий 29.06.2021	9	Логістика	1. Бехтер Л.А. Управління логістичними потоками в сфері туризму. І Міжнародна науково-практична конференція "Проблеми та перспективи впровадження європейського досвіду диверсифікації сільського туризму в Україні на засадах креативності та збалансованості". 15-16 вересня 2021р., м. Запоріжжя 2. Крилов Д. В., Дашко І. М., Бехтер Л. А. Принципи логістики та маркетингу в управлінні людськими ресурсами в формуванні мотивації праці та ціноутворення на підприємстві. Ефективна економіка. 2021. № 5. – URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8921
216759	Терент'єва Наталія Валеріївна	Доцент, Основне місце роботи	Економічний факультет	Диплом спеціаліста, Запорізький національний технічний університет, рік закінчення: 2004, спеціальність: 091501 Комп'ютерні системи та мережі, Диплом кандидата наук ДК 053061, виданий 20.06.2019	6	Реклама і стимулювання збуту	1. Терент'єва Н.В. Управління збутовою діяльністю в системі управління підприємством. Ефективна економіка, [online] № 2. Доступно: [Дата звернення 25 Лютий 2021] (0,83 друк. арк.) (Міжнародна представленість та індексація журналу: Index Copernicus (Польща), Google Scholar (США)). 2. Терент'єва Н.В. Аналіз ефективності методів оцінки управління збутовою діяльністю підприємств машинобудування Запорізької області. Економічний аналіз: збірник наукових

								<p>праць, 2017, Т. 27, № 4, с. 280-288 (Міжнародна представленість та індексація журналу: Index Copernicus (Польща), World Cat, Google Scholar (США), Windows Live Academic, Research Bible (Японія), Open Academic Journals Index (OAJI) (США), Cite Factor).</p> <p>3. Терент'єва Н.В. Формування збутової стратегії за допомогою матриці Shell/Dpm для машинобудівних підприємств Запорізької області. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: збірник наукових праць, 2018, Вип. 17, с. 144-151 (Міжнародна представленість та індексація журналу: Index Copernicus (Польща), WorldCat).</p> <p>4. Терент'єва Н.В., Череп О.Г. Аналіз методичних підходів до оцінювання ефективності управління збутовою діяльністю. Економічний аналіз: збірник наукових праць, 2018, Т. 28, № 1, с. 318-324 (Міжнародна представленість та індексація журналу: Index Copernicus (Польща), World Cat, Google Scholar (США), Windows Live Academic, Research Bible (Японія), Open Academic Journals Index (OAJI) (США), Cite Factor).</p> <p>5. Терент'єва Н.В., Череп О.Г. Аналіз чинників, що впливають на управління збутовою діяльністю машинобудівних підприємств Запорізької області. Вісник Хмельницького національного університету: науковий журнал. Економічні науки, 2018, № 3, Т. 3 (258), с. 14-23 (Міжнародна представленість та індексація журналу: Index Copernicus (Польща), Google Scholar (США)).</p> <p>6. Терент'єва Н.В., Череп О.Г.</p>
--	--	--	--	--	--	--	--	---

							<p>Особливості управління збутовою діяльністю машинобудівних підприємств. Монографія. За ред. д.е.н, проф. О.Г. Череп – Запоріжжя: ЗНУ, 2020. – 210 с. За загальною редакцією Череп О. Г., Терент'єва Н. В. Запоріжжя: ЗНУ, 2020. 210 с.</p> <p>7. Терент'єва Н.В., Іваннов М.М. Концепция построения маркетинговых систем сбыта. . Економічний вісник Запорізького національного технічного університету: Збірник наукових праць. – Запоріжжя: Запорізький національний технічний університет, №1, с. 35 -41 . 2018. № 1. С. 35-41.</p> <p>8. Реклама як метод не цінової конкуренції на сучасних ринках збуту. В: С.В. Ковальчук, ред., Маркетингові технології в умовах глобалізації економіки України: XII Міжнародна науково-практична конференція. Хмельницький, Україна, 29 Листопад – 2 Грудень 2017. Хмельницький: Хмельницький національний університет.</p> <p>9. Реалізація стратегії збутової діяльності в сучасних умовах господарювання промислових підприємств. KLAIPĖDOS UNIVERSITETAS. KLAIPĖDOS UNIVERSITETAS II INTERNATIONAL SCIENTIFIC CONFERENCE ECONOMY AND MANAGEMENT: MODERN TRANSFORMATION IN THE AGE OF GLOBALIZATION KLAIPĖDOS UNIVERSITETAS. : KLAIPĖDOS UNIVERSITETAS. , 2018. С. 72.</p> <p>10. Терент'єва Н. В., Синьоока Д. В. ВПЛИВ РЕКЛАМИ НА СВІДОМІСТЬ</p>
--	--	--	--	--	--	--	--

							СПОЖИВАЧІВ. Збірник матеріалів XIII Міжнародної науково-практичної конференції «Виклики та перспективи розвитку нової економіки на світовому, державному та регіональному рівнях» / [за ред. А.В. Череп]. Запоріжжя Запоріжжя: ЗНУ, 2018. С. 408.
							11. Терет'єва Н. В., Шаповалова О. О. Організація і види рекламної діяльності на комерційних підприємствах. МАРКЕТИНГОВІ ТЕХНОЛОГІЇ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ Тези доповідей XIV міжнародної науково- практичної конференції 28– 30 листопада 2019 року Хмельницький: ХНУ, 2019. С. 225-227.
							12. Терент'єва Н. В., Марунчак А. . Сучасні методи стимулювання збуту. Розвиток суспільства та науки в умовах цифрової трансформації: матеріали міжнародної студентської наукової конференції (Т.2), 8 травня, 2020 рік. Одеса, Україна: Молодіжна наукова ліга. Одеса: Друкарня ФОП Гуляєва В.М., 2020. Т. 2 С. 30-32. URL: https://ojs.ukrlogos.in.ua/index.php/liga/issue/view/08.05.2020/292 .
							13. Терент'єва Н. В., Луц Д. В. Сутність, цілі та завдання збутової діяльності підприємства. МАРКЕТИНГОВІ ТЕХНОЛОГІЇ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ Хмельницький: ХНУ, 2019. С. 221-223.
							14. Терент'єва Н. В., Прокоф'єв І. С. ОСОБЛИВОСТІ РЕКЛАМИ НА ПРОМИСЛОВИЙ РИНКУ. Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку, фінансів та

						права: збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції (Полтава, 26березня2020р.): убч.Полтава: ЦФЕНД, 2020. Ч.6 Полтава: Центр фінансово-економічних наукових дослідже, 2020. Т. 6 С. 10-12. URL: http://www.economics.in.ua .	
						15. Терент'єва Н. В., Маренченко Д. . РОЛЬ РЕКЛАМИ У СУЧАСНОМУ СУСПІЛЬСТВІ. ЗБІРНИКнаукових праць студентів,аспірантів і молодих вчених«МОЛОДА НАУКА-2020» Запоріжжя: Запорізький національний університет. –Запорі, 2020. Т. 1 С. 154-155. URL: http://sites.znu.edu.ua/stud-sci-soc/2019/tom__1.pdf .	
						16. Терент'єва Н. В., Блинов В. . ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО РЕКЛАМНОГО ПРОСТОРУ. Збірник наукових праць студентів, аспірантів і молодих вчених «Молода наука-2020» Запоріжжя: ЗНУ, 2020. Т. 1 С. 75-76. URL: http://sites.znu.edu.ua/stud-sci-soc/2019/tom__1.pdf .	
						17.Терент'єва Н. В., Юлпатов Н. . ЗНАЧЕННЯ РЕКЛАМИ В МАРКЕТИНГУ. Актуальні проблеми економіки, обліку, фінансів і права: збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції (Полтава, 7 травня 2020 р.): Полтава: Полтава: ЦФЕНД,, 2020. Т. 2 С. 59-60. URL: http://www.economics.in.ua/2020/05/2.html .	
62658	Калюжна Юлія Вікторівна	Доцент, Основне місце роботи	Економічний факультет	Диплом бакалавра, Запорізька державна інженерна академія, рік закінчення: 2012,	4	Основи інноваційного бізнесу	1. Калюжна Ю. В., Дубовик А. П. Інвестиційна привабливість галузі: методичний та практичний аспекти. Сталий розвиток економіки. 2018. №

				<p>спеціальність: 050106 Облік і аудит, Диплом магістра, Запорізька державна інженерна академія, рік закінчення: 2013,</p> <p>спеціальність: 050106 Облік і аудит, Диплом магістра, Запорізький національний університет, рік закінчення: 2020,</p> <p>спеціальність: 035 Філологія, Диплом кандидата наук ДК 035507, виданий 12.05.2016</p>			<p>№4 (41). С. 136-143 / Index Copernicus</p> <p>2. Калюжна Ю. В., Чеховська В. С. Проблеми фінансування інноваційної діяльності підприємств в Україні. Тези Всеукраїнської науково-практичної on-line конференції здобувачів вищої освіти і молодих учених, присвяченої Дню науки. 11-15 травня. Житомир: ДУ "Житомирська Політехніка", 2020. С. 548. URL: https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2020/05/12.-ekonomichni-nauky-innovatsiyi-v-ekonomitsi-problemy-rozvytku-tsyfrovoyi-ekonomiky.pdf.</p> <p>3. Калюжна Ю. В., Головін О. В. Інноваційна діяльність як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємства. Тези Всеукраїнської науково-практичної on-line конференції здобувачів вищої освіти і молодих учених, присвяченої Дню науки. 11-15 травня. Житомир: ДУ "Житомирська Політехніка", 2020. С. 440. URL: https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2020/05/12.-ekonomichni-nauky-innovatsiyi-v-ekonomitsi-problemy-rozvytku-tsyfrovoyi-ekonomiky.pdf.</p> <p>4. Калюжна Ю.В. Кругла С.Ю. Інноваційний розвиток регіонів України. Збірник матеріалів XIV Міжнародної науково-практичної конференції «Управління соціально-економічним розвитком регіонів та держави». Запоріжжя : Видавництво ЗНУ, 2020. С.25-26.</p>
32499	Васильченко Олена Іванівна	Доцент, Основне місце роботи	Факультет іноземної філології	<p>Диплом спеціаліста, Запорізький державний університет, рік закінчення: 1992,</p> <p>спеціальність: Англійська мова та</p>	25	Іноземна мова	<p>1.Васильченко О.І. Foreign language as means to form university students' gender competence Вісник Запорізького національного університету: збірник наукових праць. Педагогічні науки –</p>

				література, Диплом кандидата наук ДК 035870, виданий 12.05.2016		Запоріжжя: Запорізький національний університет, 2017. - № 1 – С.54-59. 2. Васильченко О.І. Гендерний підхід у викладанні іноземної мови в університеті/ Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Педагогіка. – К.; - КНУ імені Т.Шевченка, 2017. - Випуск 1(5) – С.13-17. 3.Васильченко О. І. Формування гендерної культури студентів засобами англійської мови. Педагогіка формування творчої особистості у вищій і загальноосвітній школах:зб.наук.пр./ редкол.А..Сущенко (голов.ред.) та ін. 2019. Т. 2. № 63. С. 45- 48. 4.Васильченко О. І., Халемендик Ю. Є. Міжкультурна професійна компетентність майбутніх фахівців як предмет дослідження. Педагогіка формування творчої особистості у вищій і загальноосвітній школах. Зб.. наук. пр. / [редкол.: А.В. Сущенко (голов. ред.) та ін.]. Запоріжжя : КПУ, 2021. . 2021. Т. 1. № 75. С. 72-76. 5.Васильченко О. І. Гендерно-чутливе спілкування як засіб формування гендерної культури студентської молоді. Педагогіка формування творчої особистості у вищій і загальноосвітній школах : зб. наук. пр. / [редкол.: А.В. Сущенко (голов. ред.) та ін.]. Запоріжжя : КПУ, 2021. . 2021. Т. 1. № 77. С. 130-133
--	--	--	--	--	--	---

Таблиця 3. Матриця відповідності програмних результатів навчання, освітніх компонентів, методів навчання та оцінювання

Програмні результати навчання ОП	ПРН відповідає результату навчання, визначено му стандартом	Обов'язкові освітні компоненти, що забезпечують ПРН	Методи навчання	Форми та методи оцінювання
--	---	---	-----------------	-------------------------------

	вищої освіти (або охоплює його)			
ПРН 14 Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення.	☒	Ризикологія	Лекція, пояснення, практичний метод, виконання завдань.	Усне опитування, виконання практичних завдань, тестування, модульний контроль.
		Курсова робота з маркетингу	Проблемно-пошуковий, проєктний, демонстраційний, пояснювально-ілюстративний, практичний.	Дискусійне обговорення, захист курсової роботи з маркетингу.
		Маркетинг	Лекції, проблемно-пошуковий метод, навчальна дискусія/дебати, індивідуальні та групові науково-дослідні завдання, розв'язання проблемних ситуацій, кейси.	Усне опитування, дискусійне обговорення, виконання практичних завдань, тестування, модульний контроль.
ПРН 25 Досліджувати тенденції розвитку економіки за допомогою інструментарію макро- та мікроекономічного аналізу, оцінювати сучасні економічні явища.	☒	Мікроекономіка	Лекції, пояснення, індивідуальні та групові науково-дослідні завдання, кейси.	Поточне опитування, тестування, письмові роботи, модульний контроль.
		Міжнародна економіка	Лекції, пояснення, кейс-методи, дослідження і аналіз конкретних ситуацій, науково-дослідні завдання, розв'язання практичних завдань	Усне опитування, тестування, виконання і захист практичних завдань, модульний контроль.
		Економічна теорія	Лекція, пояснення, демонстрування, практичний метод, виконання завдань	Усне опитування, тестування, виконання практичних завдань, модульний контроль
ПРН 15 Діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних принципів маркетингу, поваги до культурного різноманіття та цінностей громадянського суспільства з дотриманням прав і свобод особистості.	☒	Маркетингове ціноутворення	Лекції, пояснення, ділові ігри, кейс-методи, презентація результатів дослідження, розв'язання проблемних ситуацій.	Поточне усне опитування, тестування, виконання практичних завдань, модульний контроль.
		Права і свободи людини і громадянина в Україні	Лекційний, ситуативне моделювання: кейс-метод, доповідь з проблемної тематики, опрацювання дискусійних питань: метод-прес, дебати, дискусія, дебрифінг	Опитування, обговорення дискусійних питань, тестування, термінологічний диктант, захист доповіді.
		Історія України	Лекційний, наочний, обговорення, дискусія, доповіді, опрацювання наукової літератури.	Захист доповіді, участь в дискусії, рецензія на доповідь, інтерактивне опитування, колоквиум.
ПРН 16 Відповідати вимогам, які висуваються до сучасного маркетолога, підвищувати рівень особистої професійної підготовки.	☒	Виробнича практика	Пояснення, інструктаж, демонстрування, практичний метод, виконання завдань	Захист звітів з виконаних завдань, усне опитування
		Комунікаційні технології в соціальних мережах	Лекції, проблемно-пошуковий метод, навчальна дискусія/дебати, індивідуальні та групові науково-дослідні завдання, розв'язання проблемних ситуацій, кейси.	Усне опитування, дискусійне обговорення, виконання практичних завдань, тестування, модульний контроль.
		Курсова робота з фаху	Проблемно-пошуковий, проєктний, демонстраційний, пояснювально-ілюстративний, практичний.	Дискусійне обговорення, захист курсової роботи з фаху.
		Інформаційні	Лекція, пояснення,	Усне опитування, виконання

		технології в маркетингу	демонстрування, аналіз конкретних ситуацій, розв'язання практичних завдань, кейси.	практичних завдань, тестування, модульний контроль.
		Курсова робота з маркетингу	Проблемно-пошуковий, проєктний, демонстраційний, пояснювально-ілюстративний, практичний	Дискусійне обговорення, захист курсової роботи з маркетингу.
		Маркетинг	Лекції, проблемно-пошуковий метод, навчальна дискусія/дебати, індивідуальні та групові науково-дослідні завдання, розв'язання проблемних ситуацій, кейси.	Усне опитування, дискусійне обговорення, виконання практичних завдань, тестування, модульний контроль.
ПРН 17 <i>Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології.</i>	<input checked="" type="checkbox"/>	Українська мова професійного спрямування	Практичні завдання, презентації, обговорення.	Опитування, захист презентації, представлення практичного завдання, тестування.
		Іноземна мова	Інтерактивні, комунікативні, аудіолінгвальні.	Активізації лексико-граматичного матеріалу, відповіді на занятті, усне іноземною мовами з професійних питань усно і письмово монологічне мовлення, тестування,
ПРН 20 <i>Показати належний рівень знань у сферах: статистика, фінанси, гроші та кредит, знати і розуміти теоретичні основи та принципи фінансових наук.</i>	<input checked="" type="checkbox"/>	Гроші і кредит	Лекції, пояснення матеріалу, кейси, презентація результатів дослідження, виконання завдань.	Поточне опитування, тестування, письмові роботи, модульний контроль
		Фінанси	Лекції, пояснення матеріалу, кейси, презентація результатів дослідження, виконання завдань.	Поточне опитування, тестування, письмові роботи, модульний контроль.
ПРН 13 <i>Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.</i>	<input checked="" type="checkbox"/>	Економіка підприємства	Лекції, пояснення, кейс-методи, дослідження і аналіз конкретних ситуацій, науково-дослідні завдання, розв'язання практичних завдань.	Усне опитування, тестування, виконання і захист практичних завдань, модульний контроль.
		Оцінка ефективності маркетингових рішень	Лекції, пояснення, демонстрування, аналіз конкретних ситуацій, індивідуальні та групові науково-дослідні завдання, розв'язання практичних завдань	Усне опитування, тестування, виконання і захист практичних завдань, модульний контроль.
		Маркетинг в управлінні людськими ресурсами	Лекції, проблемно-пошуковий метод, навчальна дискусія/дебати, розв'язання проблемних ситуацій, кейси.	Усне опитування, дискусійне обговорення, виконання практичних завдань, тестування, модульний контроль.
		Економіка праці і соціально-трудові відносини	Лекції, пояснення матеріалу, кейси, презентація результатів дослідження, виконання завдань.	Поточне опитування, тестування, письмові роботи, модульний контроль.
		Управлінська діяльність підприємства	Лекції, проблемно-пошуковий метод, навчальна дискусія/дебати, індивідуальні та групові науково-дослідні завдання, розв'язання проблемних ситуацій, кейси.	Усне опитування, дискусійне обговорення, виконання практичних завдань, тестування, модульний контроль.
ПРН 21	<input checked="" type="checkbox"/>	Економіка праці і	Лекції, пояснення	Поточне опитування,

Демонструвати вміння та обґрунтовувати теоретико-методичні питання ринку праці, його економічних категорій та соціально-економічних питань трудових відносин у суспільстві.		соціально-трудова відносини	матеріалу, кейси, презентація результатів дослідження, виконання завдань.	тестування, письмові роботи, модульний контроль.
ПРН 22 Вміти аналізувати інформативні потоки в соціально-економічних системах, прогнозувати їх поведінку, оцінювати і будувати економічні моделі різного рівня	☒	Економетрія	Лекції, практичні заняття, індивідуальна робота, консультації, лабораторні заняття.	Усне опитування, захист лабораторної роботи, тестування, модульний контроль
ПРН 23 Показати належний рівень знань, щодо ведення бухгалтерського обліку на підприємстві	☒	Бухгалтерський облік	Лекції, пояснення матеріалу, виконання завдань.	Поточне опитування, тестування, виконання практичних завдань, модульний контроль.
		Статистика	Лекції, пояснення матеріалу, виконання завдань.	Поточне опитування, тестування, виконання практичних завдань, модульний контроль.
ПРН 24 Вміти організовувати і управляти діяльністю підприємства.	☒	Управлінська діяльність підприємства	Лекції, проблемно-пошуковий метод, навчальна дискусія/дебати, індивідуальні та групові науково-дослідні завдання, розв'язання проблемних ситуацій, кейси.	Усне опитування, дискусійне обговорення, виконання практичних завдань, тестування, модульний контроль
ПРН 18 Демонструвати відповідальність у ставленні до моральних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства у професійній маркетинговій діяльності	☒	Маркетинг	Лекції, проблемно-пошуковий метод, навчальна дискусія/дебати, індивідуальні та групові науково-дослідні завдання, розв'язання проблемних ситуацій, кейси.	Усне опитування, дискусійне обговорення, виконання практичних завдань, тестування, модульний контроль.
		Права і свободи людини і громадянина в Україні	Лекційний, ситуативне моделювання: кейс-метод, доповідь з проблемної тематики, опрацювання дискусійних питань: метод-прес, дебати, дискусія, дебрифінг.	Опитування, обговорення дискусійних питань, тестування, термінологічний диктант, захист доповіді.
		Фізичне виховання	Виконання фізичних вправ, вивчення теоретичного матеріалу.	Тестування, контроль функціональної підготовленості; контроль розвитку фізичних якостей.
		Історія України	Лекційний, наочний, обговорення, дискусія, доповіді, опрацювання наукової літератури.	Захист доповіді, участь в дискусії, рецензія на доповідь, інтерактивне опитування, колоквіум.
ПРН 12 Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.	☒	Теорія проведення маркетингових досліджень	Лекції, пояснення, демонстрування, індивідуальні та групові науково-дослідні завдання, розв'язання практичних завдань.	Усне опитування, тестування, виконання і захист практичних завдань, модульний контроль.
		Теорія ймовірностей і математична	Лекція, пояснення, розв'язання задач.	Захист практичного завдання, тест, усне

		статистика		опитування.
		Міжнародна конкурентоспроможність	Лекції, пояснення, кейс-методи, дослідження і аналіз конкретних ситуацій, науково-дослідні завдання, розв'язання практичних завдань	Усне опитування, тестування, виконання і захист практичних завдань, модульний контроль.
		Управління проектами в маркетинговій діяльності	Лекції, проблемно-пошуковий метод, навчальна дискусія/дебати, індивідуальні та групові науково-дослідні завдання, розв'язання проблемних ситуацій, кейси.	Усне опитування, дискусійне обговорення, виконання практичних завдань, тестування, модульний контроль.
		Регіональна економіка	Лекція, пояснювально-ілюстративний, практичний метод, виконання завдань, дослідження і аналіз конкретних ситуацій, кейси.	Поточне усне опитування, тестування, виконання практичних завдань, модульний контроль.
		Маркетинг в фінансових установах	Лекції, пояснення, кейс-методи, презентація результатів дослідження, розв'язання проблемних ситуацій.	Поточне опитування, тестування, письмові роботи, модульний контроль.
<i>ПРН 19 Демонструвати вміння та застосовувати сучасні підходи щодо створення цифрового тіла бізнесу та просування його за допомогою сучасних методів інтернет-маркетингу.</i>	☒	Комунікаційні технології в соціальних мережах	Лекції, проблемно-пошуковий метод, навчальна дискусія/дебати, індивідуальні та групові науково-дослідні завдання, розв'язання проблемних ситуацій, кейси.	Усне опитування, дискусійне обговорення, виконання практичних завдань, тестування, модульний контроль.
<i>ПРН 10 Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефаківцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.</i>	☒	Інформаційні технології в управлінні економічними системами	Лекція-візуалізація, пояснювання, демонстрування, розв'язання проблемних ситуацій, кейси	Усне опитування, виконання практичних завдань, тестування, модульний контроль
		Економічна теорія	Лекція, пояснення, демонстрування, практичний метод, виконання завдань	Усне опитування, тестування, виконання практичних завдань, модульний контроль
		Маркетинг в управлінні людськими ресурсами	Лекції, проблемно-пошуковий метод, навчальна дискусія/дебати, розв'язання проблемних ситуацій, кейси.	Усне опитування, дискусійне обговорення, виконання практичних завдань, тестування, модульний контроль.
		Теорія ймовірностей і математична статистика	Лекція, пояснення, розв'язання задач.	Захист практичного завдання, тест, усне опитування, модульний контроль.
		Мікроекономіка	Лекції, пояснення, індивідуальні та групові науково-дослідні завдання, кейси.	Поточне опитування, тестування, письмові роботи, модульний контроль.
		Маркетингова товарна політика	Лекції, пояснення, демонстрування, аналіз конкретних ситуацій, індивідуальні та групові науково-дослідні завдання, розв'язання практичних завдань.	Усне опитування, тестування, виконання і захист практичних завдань, модульний контроль.
		Оцінка ефективності маркетингових рішень	Лекції, пояснення, демонстрування, аналіз конкретних ситуацій,	Усне опитування, тестування, виконання і захист практичних завдань,

			індивідуальні та групові науково-дослідні завдання, розв'язання практичних завдань.	модульний контроль.
		Ризикологія	Лекція, пояснення, практичний метод, виконання завдань.	Усне опитування, виконання практичних завдань, тестування, модульний контроль.
		Основи інноваційного бізнесу	Лекції, проблемно-пошуковий метод, навчальна дискусія/дебати, індивідуальні та групові науково-дослідні завдання, розв'язання проблемних ситуацій, кейси.	Усне опитування, дискусійне обговорення, виконання практичних завдань, тестування, модульний контроль.
ПРН 11 Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.	☒	Міжнародний маркетинг	Лекції, проблемно-пошуковий метод, навчальна дискусія/дебати, індивідуальні та групові науково-дослідні завдання, розв'язання проблемних ситуацій, кейси.	Усне опитування, дискусійне обговорення, виконання практичних завдань, тестування, модульний контроль.
		Маркетингова товарна політика	Лекції, пояснення, демонстрування, аналіз конкретних ситуацій, індивідуальні та групові науково-дослідні завдання, розв'язання практичних завдань.	Усне опитування, тестування, виконання і захист практичних завдань, модульний контроль.
		Курсова робота з фаху	Проблемно-пошуковий, проєктний, демонстраційний, пояснювально-ілюстративний, практичний.	Дискусійне обговорення, захист курсової роботи з фаху.
		Міжнародна економіка	Лекції, пояснення, кейс-методи, дослідження і аналіз конкретних ситуацій, науково-дослідні завдання, розв'язання практичних завдань.	Усне опитування, тестування, виконання і захист практичних завдань, модульний контроль.
		Маркетинг в фінансових установах	Лекції, пояснення, кейс-методи, презентація результатів дослідження, розв'язання проблемних ситуацій.	Поточне опитування, тестування, письмові роботи, модульний контроль.
		Курсова робота з маркетингу	Проблемно-пошуковий, проєктний, демонстраційний, пояснювально-ілюстративний, практичний.	Дискусійне обговорення, захист курсової роботи з маркетингу
		Комерційне товаровознавство	Лекція, пояснення, демонстрування, практичний метод, виконання завдань.	Усне опитування, тестування, виконання практичних завдань, модульний контроль.
		Маркетинг	Лекції, проблемно-пошуковий метод, навчальна дискусія/дебати, індивідуальні та групові науково-дослідні завдання, розв'язання проблемних ситуацій, кейси.	Усне опитування, дискусійне обговорення, виконання практичних завдань, тестування, модульний контроль.
ПРН 1 Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності.	☒	Виробнича практика	пояснення, інструктаж, демонстрування, практичний метод, виконання завдань	захист звітів з виконаних завдань, усне опитування
		Курсова робота з фаху	Проблемно-пошуковий метод; навчальна дискусія/дебати; мозковий	Дискусійне обговорення, захист курсової роботи з фаху.

		Логістика	штурм; аналіз ситуації. Лекції, пояснення, кейс-методи, дослідження і аналіз конкретних ситуацій, мозковий штурм, розв'язання практичних завдань.	Усне опитування, практична перевірка, тестування, модульний контроль.
		Курсова робота з маркетингу	Проблемно-пошуковий, проєктний, демонстраційний, пояснювально-ілюстративний, практичний.	Дискусійне обговорення, захист курсової роботи з маркетингу.
		Маркетинг	Лекції, проблемно-пошуковий метод, навчальна дискусія/дебати, індивідуальні та групові науково-дослідні завдання, розв'язання проблемних ситуацій, кейси.	Усне опитування, дискусійне обговорення, виконання практичних завдань, тестування, модульний контроль.
		Комерційне товарознавство	Лекція, пояснення, демонстрування, практичний метод, виконання завдань.	Усне опитування, тестування, виконання практичних завдань, модульний контроль.
		Теорія проведення маркетингових досліджень	Лекції, пояснення, демонстрування, індивідуальні та групові науково-дослідні завдання, Розв'язання практичних завдань.	Усне опитування, тестування, виконання і захист практичних завдань, модульний контроль.
ПРН 2 Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.	☒	Економетрія	Лекції, практичні заняття, індивідуальна робота, консультації, лабораторні заняття	Усне опитування, захист лабораторної роботи, тестування, модульний контроль
		Регіональна економіка	Лекція, пояснювально-ілюстративний, практичний метод, виконання завдань, дослідження і аналіз конкретних ситуацій, кейси.	Поточне усне опитування, тестування, виконання практичних завдань, модульний контроль.
		Маркетингове ціноутворення	Лекції, пояснення, ділові ігри, кейс-методи, презентація результатів дослідження, розв'язання проблемних ситуацій.	Поточне усне опитування, тестування, виконання практичних завдань, модульний контроль.
		Міжнародна конкурентоспроможність	Лекції, пояснення, кейс-методи, дослідження і аналіз конкретних ситуацій, науково-дослідні завдання, розв'язання практичних завдань.	Усне опитування, тестування, виконання і захист практичних завдань, модульний контроль.
		Маркетингова товарна політика	Лекції, пояснення, демонстрування, аналіз конкретних ситуацій, індивідуальні та групові науково-дослідні завдання, розв'язання практичних завдань.	Усне опитування, тестування, виконання і захист практичних завдань, модульний контроль.
		Оцінка ефективності маркетингових рішень	Лекції, пояснення, демонстрування, аналіз конкретних ситуацій, індивідуальні та групові науково-дослідні завдання, розв'язання практичних завдань.	Усне опитування, тестування, виконання і захист практичних завдань, модульний контроль.
		Комерційне товарознавство	Лекція, пояснення, демонстрування, практичний метод, виконання завдань.	Усне опитування, тестування, виконання практичних завдань, модульний контроль.
		Теорія проведення	Лекції, пояснення,	Усне опитування,

		маркетингових досліджень	дemonстрування, індивідуальні та групові науково-дослідні завдання, розв'язання практичних завдань.	тестування, виконання і захист практичних завдань, модульний контроль.
ПРН 3 Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу.	☒	Виробнича практика	пояснення, демонстрування, практичний метод, виконання завдань	захист звітів з виконаних завдань, усне опитування
		Курсова робота з фаху	Проблемно-пошуковий, проєктний, демонстрування, практичний метод, виконання завдань.	Дискусійне обговорення, захист курсової роботи з фаху.
		Міжнародна конкурентоспроможність	Лекції, пояснення, кейс-методи, дослідження і аналіз конкретних ситуацій, науково-дослідні завдання, розв'язання практичних завдань.	Усне опитування, тестування, виконання і захист практичних завдань, модульний контроль.
		Реклама і стимулювання збуту	Лекції, пояснення, кейс-методи, дослідження і аналіз конкретних ситуацій, мозковий штурм, розв'язання практичних завдань.	Усне опитування, тестування, виконання і захист практичних завдань, модульний контроль.
		Логістика	Лекції, пояснення, кейс-методи, дослідження і аналіз конкретних ситуацій, мозковий штурм, розв'язання практичних завдань.	Усне опитування, практична перевірка, тестування, модульний контроль.
		Оцінка ефективності маркетингових рішень	Лекції, пояснення, демонстрування, аналіз конкретних ситуацій, індивідуальні та групові науково-дослідні завдання, розв'язання практичних завдань.	Усне опитування, тестування, виконання і захист практичних завдань, модульний контроль.
		Курсова робота з маркетингу	Проблемно-пошуковий, проєктний, демонстраційний, пояснювально-ілюстративний, практичний.	Дискусійне обговорення, захист курсової роботи з маркетингу.
		Маркетинг	Лекції, проблемно-пошуковий метод, навчальна дискусія/дебати, індивідуальні та групові науково-дослідні завдання, розв'язання проблемних ситуацій, кейси.	Усне опитування, дискусійне обговорення, виконання практичних завдань, тестування, модульний контроль.
ПРН 7 Використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для належного провадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію.	☒	Реклама і стимулювання збуту	Лекції, пояснення, кейс-методи, дослідження і аналіз конкретних ситуацій, мозковий штурм, розв'язання практичних завдань.	Усне опитування, тестування, виконання і захист практичних завдань, модульний контроль.
		Комунікаційні технології в соціальних мережах	Лекції, проблемно-пошуковий метод, навчальна дискусія/дебати, індивідуальні та групові науково-дослідні завдання, розв'язання проблемних ситуацій, кейси.	Усне опитування, дискусійне обговорення, виконання практичних завдань, тестування, модульний контроль.
		Управління проектами в маркетинговій діяльності	Лекції, проблемно-пошуковий метод, навчальна дискусія/дебати, індивідуальні та групові науково-дослідні завдання, розв'язання проблемних ситуацій, кейси.	Усне опитування, дискусійне обговорення, виконання практичних завдань, тестування, модульний контроль.

		Цифровий маркетинг	Лекції, пояснення, кейс-методи, науково-дослідні завдання, розв'язання практичних завдань.	Усне опитування, тестування, виконання і захист практичних завдань, модульний контроль.
		Курсова робота з інформаційних технологій в маркетингу	Проблемно-пошуковий, проєктний, демонстраційний, пояснювально-ілюстративний, практичний.	Дискусійне обговорення, захист курсової роботи з інформаційних технологій в маркетингу.
		Інформаційні технології в маркетингу	Лекція, пояснення, демонстрування, аналіз конкретних ситуацій, розв'язання практичних завдань, кейси.	Усне опитування, виконання практичних завдань, тестування, модульний контроль.
ПРН 5 Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня а також особливості поведінки їх суб'єктів.	☒	Виробнича практика	пояснення,інструктаж, демонстрування, практичний метод, виконання завдань	захист звітів з виконаних завдань, усне опитування
		Курсова робота з фаху	Проблемно-пошуковий, проєктний, демонстрування, практичний метод, виконання завдань.	Дискусійне обговорення, захист курсової роботи з фаху.
		Оцінка ефективності маркетингових рішень	Лекції, пояснення, демонстрування, аналіз конкретних ситуацій, індивідуальні та групові науково-дослідні завдання, розв'язання практичних завдань.	Усне опитування, тестування, виконання і захист практичних завдань, модульний контроль.
		Маркетинг в фінансових установах	Лекції, пояснення, кейс-методи, презентація результатів дослідження, розв'язання проблемних ситуацій.	Поточне опитування, тестування, письмові роботи, модульний контроль.
		Курсова робота з маркетингу	Проблемно-пошуковий, проєктний, демонстраційний, пояснювально-ілюстративний, практичний.	Дискусійне обговорення, захист курсової роботи з маркетингу.
		Маркетинг	Лекції, проблемно-пошуковий метод, навчальна дискусія/дебати, індивідуальні та групові науково-дослідні завдання, розв'язання проблемних ситуацій, кейси.	Усне опитування, дискусійне обговорення, виконання практичних завдань, тестування, модульний контроль.
		Математичні основи економіки	Лекція, пояснення, демонстрування, практичний метод, виконання завдань.	Виконання лабораторних завдань, тестування, модульний контроль.
ПРН 9 Оцінювати ризики провадження маркетингової діяльності, встановлювати рівень невизначеності маркетингового середовища при прийнятті управлінських рішень.	☒	Курсова робота з фаху	Проблемно-пошуковий, проєктний, демонстраційний, пояснювально-ілюстративний, практичний.	Дискусійне обговорення, захист курсової роботи з фаху.
		Ризикологія	Лекції, пояснення, практичний метод, виконання завдань.	Усне опитування, виконання практичних завдань, тестування, модульний контроль.
ПРН 4 Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати	☒	Маркетинг	Лекції, проблемно-пошуковий метод, навчальна дискусія/дебати, індивідуальні та групові науково-дослідні завдання, розв'язання проблемних	Усне опитування, дискусійне обговорення, виконання практичних завдань, тестування, модульний контроль.

економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію.			ситуацій, кейси.	
		Комерційне товарознавство	Лекція, пояснення, демонстрування, практичний метод, виконання завдань.	Усне опитування, тестування, виконання практичних завдань, модульний контроль.
		Економіка підприємства	Лекції, пояснення, кейс-методи, дослідження і аналіз конкретних ситуацій, науково-дослідні завдання, розв'язання практичних завдань.	Усне опитування, тестування, виконання і захист практичних завдань, модульний контроль.
		Теорія проведення маркетингових досліджень	Лекції, пояснення, демонстрування, індивідуальні та групові науково-дослідні завдання, розв'язання практичних завдань.	Усне опитування, тестування, виконання і захист практичних завдань, модульний контроль.
		Курсова робота з маркетингу	Проблемно-пошуковий, проєктний, демонстраційний, пояснювально-ілюстративний, практичний.	Дискусійне обговорення, захист курсової роботи з маркетингу.
		Міжнародний маркетинг	Лекції, проблемно-пошуковий метод, навчальна дискусія/дебати, індивідуальні та групові науково-дослідні завдання, розв'язання проблемних ситуацій, кейси.	Усне опитування, дискусійне обговорення, виконання практичних завдань, тестування, модульний контроль.
		Маркетингова товарна політика	Лекції, пояснення, демонстрування, аналіз конкретних ситуацій, індивідуальні та групові науково-дослідні завдання, розв'язання практичних завдань.	Усне опитування, тестування, виконання і захист практичних завдань, модульний контроль.
		Виробнича практика	пояснення, інструктаж, демонстрування, практичний метод, виконання завдань	захист звітів з виконаних завдань, усне опитування
		Курсова робота з фаху	Проблемно-пошуковий, проєктний, демонстрування, практичний метод, виконання завдань.	Дискусійне обговорення, захист курсової роботи з фаху.
		Міжнародна конкурентоспроможність	Лекції, пояснення, кейс-методи, дослідження і аналіз конкретних ситуацій, науково-дослідні завдання, розв'язання практичних завдань.	Усне опитування, тестування, виконання і захист практичних завдань, модульний контроль.
ПРН 8 Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища.	☒	Оцінка ефективності маркетингових рішень	Лекції, пояснення, демонстрування, аналіз конкретних ситуацій, індивідуальні та групові науково-дослідні завдання, розв'язання практичних завдань.	Усне опитування, тестування, виконання і захист практичних завдань, модульний контроль
		Управління проєктами в маркетинговій діяльності	Лекції, проблемно-пошуковий метод, навчальна дискусія/дебати, індивідуальні та групові науково-дослідні завдання, розв'язання проблемних ситуацій, кейси.	Усне опитування, дискусійне обговорення, виконання практичних завдань, тестування, модульний контроль.
		Цифровий маркетинг	Лекції, пояснення, кейс-методи, науково-дослідні завдання, розв'язання практичних завдань.	Усне опитування, тестування, виконання і захист практичних завдань, модульний контроль.

		Основи інноваційного бізнесу	Лекції, проблемно-пошуковий метод, навчальна дискусія/дебати, індивідуальні та групові науково-дослідні завдання, розв'язання проблемних ситуацій, кейси.	Усне опитування, дискусійне обговорення, виконання практичних завдань, тестування, модульний контроль.
ПРН 6 Визначати функціональні області маркетингової діяльності ринкового суб'єкта та їх взаємозв'язки в системі управління, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність такої діяльності.	☒	Виробнича практика	пояснення, інструктаж, демонстрування, практичний метод, виконання завдань	захист звітів з виконаних завдань, усне опитування
		Курсова робота з фаху	Проблемно-пошуковий, проєктний, демонстрування, практичний метод, виконання завдань.	Дискусійне обговорення, захист курсової роботи з фаху.
		Маркетингове ціноутворення	Лекції, пояснення, ділові ігри, кейс-методи, презентація результатів дослідження, розв'язання проблемних ситуацій.	Поточне усне опитування, тестування, виконання практичних завдань, модульний контроль.
		Міжнародна конкурентоспроможність	Лекції, пояснення, кейс-методи, дослідження і аналіз конкретних ситуацій, науково-дослідні завдання, розв'язання практичних завдань.	Усне опитування, тестування, виконання і захист практичних завдань, модульний контроль.
		Маркетингова товарна політика	Лекції, пояснення, демонстрування, аналіз конкретних ситуацій, індивідуальні та групові науково-дослідні завдання, розв'язання практичних завдань.	Усне опитування, тестування, виконання і захист практичних завдань, модульний контроль.
		Логістика	Лекції, пояснення, кейс-методи, дослідження і аналіз конкретних ситуацій, мозковий штурм, розв'язання практичних завдань.	Усне опитування, практична перевірка, тестування, модульний контроль.
		Міжнародний маркетинг	Лекції, проблемно-пошуковий метод, навчальна дискусія/дебати, індивідуальні та групові науково-дослідні завдання, розв'язання проблемних ситуацій, кейси.	Усне опитування, дискусійне обговорення, виконання практичних завдань, тестування, модульний контроль.
		Курсова робота з маркетингу	Проблемно-пошуковий, проєктний, демонстраційний, пояснювально-ілюстративний, практичний.	Дискусійне обговорення, захист курсової роботи з маркетингу.
		Маркетинг	Лекції, проблемно-пошуковий метод, навчальна дискусія/дебати, індивідуальні та групові науково-дослідні завдання, розв'язання проблемних ситуацій, кейси.	Усне опитування, дискусійне обговорення, виконання практичних завдань, тестування, модульний контроль.
		Основи інноваційного бізнесу	Лекції, проблемно-пошуковий метод, навчальна дискусія/дебати, індивідуальні та групові науково-дослідні завдання, розв'язання проблемних ситуацій, кейси.	Усне опитування, дискусійне обговорення, виконання практичних завдань, тестування, модульний контроль.
		Комерційне товарознавство	Лекція, пояснення, демонстрування, практичний метод, виконання завдань.	Усне опитування, тестування, виконання практичних завдань, модульний контроль.

		Теорія проведення маркетингових досліджень	Лекції, пояснення, демонстрування, індивідуальні та групові науково-дослідні завдання, розв'язання практичних завдань.	Усне опитування, тестування, виконання і захист практичних завдань, модульний контроль.
--	--	--	--	---